

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский государственный педагогический университет»
Институт социального образования
Факультет туризма и гостиничного сервиса
Кафедра туризма и гостеприимства

ПРОЕКТ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТУРА ВЫХОДНОГО ДНЯ

*Выпускная квалификационная работа
по направлению подготовки 43.03.02 – Туризм*

Исполнитель:
Галенковский Кирилл
Дмитриевич,
студент группы БТ-41

«___» _____ 201__ г.

Допущен к защите
зав. кафедрой туризма и
гостеприимства
_____ А.И. Фишелева

«___» _____ 201__ г.

Научный руководитель:
В.В. Сандалова,
канд. эконом. наук, доцент

«___» _____ 201__ г.

Екатеринбург 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТУРА ВЫХОДНОГО ДНЯ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ТАВДА».....	6
1.1. Системно-типологические характеристики понятия.....	6
1.2. Организационные, правовые, экономические и социально- психологические особенности организации железнодорожного тура	15
1.3. Этапы разработки железнодорожного тура для школьников.....	35
ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТУРА ВЫХОДНОГО ДНЯ «ЕКАТЕРИНБУРГ–ТАВДА».....	47
2.1. Анализ потребностей в туре «Екатеринбург – Тавда».....	47
2.2. Программа железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда».....	53
2.3. Стоимость железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда».	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ	68
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Классификация туризма.....	72
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Карта маршрута «Екатеринбург – Тавда - Екатеринбург».....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Программа тура по маршруту железнодорожного тура выходного дня «Екатеринбург-Тавда-Екатеринбург»	74
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Описание требований к транспортному обслуживанию.....	78
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Экономическое обоснование проекта железнодорожного тура выходного дня «Екатеринбург-Тавда-Екатеринбург»	81

ПРИЛОЖЕНИЕ 6.	Контрольный текст путевой экскурсии.....	83
ПРИЛОЖЕНИЕ 7.	Портфель экскурсовода.....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ 8.	Технологическая карта экскурсионного образовательного маршрута.....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ 9.	Обоснование привязки времени пути поезда к экскурсионной программе	102
ПРИЛОЖЕНИЕ 10.	SWOT-анализ железнодорожного тура выходного дня «Екатеринбург-Тавда» для школьников	104

ВВЕДЕНИЕ

Железнодорожный туризм с полной уверенностью можно назвать «прародителем» всей индустрии. В 1841 году английский предприниматель Томас Кук организовал такое путешествие для пассажиров поезда, предоставив им услуги питания и духового оркестра для развлечения.

Актуально в настоящее время реформирование услуг железнодорожного транспорта в России. Массовый характер открывают новые возможности для организации туристских маршрутов от трансконтинентальных до местных, так называемых туров выходного дня.

Говоря о железнодорожном туризме, отметим ряд его преимуществ. Во-первых, наличие густой сети железных дорог России позволяет организовать разнообразные по географическому расположению, форме и содержанию маршруты железнодорожных туров.

Во-вторых, о благоприятных перспективах развития железнодорожного туризма свидетельствуют данные Федерального агентства по туризму Российской Федерации о растущем интересе иностранцев к России.

В третьих, доходы в туризме сопровождаются возрастанием доходов в других отраслях таких как: транспорт, бытовое обслуживание, торговля, общественное питание, и т.д. То есть туризм – это настоящий источник, который материально и духовно стимулирует развитие экономики в целом.

В качестве **проблемы исследования** можно выделить ситуацию на рынке внутреннего туризма, при которой остается слабой освоенность железнодорожных туров для школьников, что вызвано **противоречием** между развитой железнодорожной сетью и преимущественным использованием в туризме Свердловской области автобусного транспорта для перевозки туристов.

Стоит отметить, что на заре нового тысячелетия получила развитие удаленная работа. Для людей, работающих удаленно или с гибким графиком работы, идеально подойдут кратковременные туры (туры выходного дня).

Предметом исследования является организация кратковременного железнодорожного туристского путешествия в пределах Свердловской области.

Объектом исследования является железнодорожный туризм, а также проектирование специального, стилизованного под эпоху СССР железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда – Екатеринбург».

Целью работы является обоснование и проектирование железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда».

Достижение намеченной цели требует решения следующих **задач**:

- рассмотреть теоретические подходы, накопленный опыт и методические основы проектирования железнодорожного тура;
- изучить отечественный и зарубежный опыт проектирования и проведения железнодорожных туров;
- обозначить правовые, маркетинговые, экономические, социально-психологические особенности организации и проведения железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда»;
- разработать востребованную программу тематического обслуживания туристов на маршруте следования «Екатеринбург – Тавда».

В дипломном исследовании будут рассмотрены теоретико-методологические основы проектирования железнодорожного туристского продукта, сформирован тур выходного дня, уникальность которого будет состоять в тематической стилизации времен СССР, а также в посещении достопримечательностей того времени, включая полезные активности и отдых на горячих источниках.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТУРА ВЫХОДНОГО ДНЯ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ТАВДА»

1.1. Системно-типологические характеристики понятия «тур выходного дня»

Термин возник из выражения (GrandTour) «великий тур» и сначала означал ознакомительную поездку. В XVII—XVIII столетии молодые дворяне совершали такие поездки. Впоследствии в XIX столетии они стали популярны и среди других слоев населения. Как правило, целью таких поездок было знакомство туристов с чужими незнакомыми культурами. На протяжении нескольких столетий основным назначением туризма являлось знакомство путешественников с другими странами, их культурой, налаживанием контактов и взаимопонимания с народами, которые их населяют [41].

Железнодорожный тур – путешествие организованных туристов с использованием железнодорожного транспорта. Иными словами - групповые путешествия с использованием части мест в рейсовых поездах и специальных туристских поездах (арендованных составах) предназначенных для организации путешествия с использованием спальных мест как базы размещения на данном маршруте, а вагонов-ресторанов - как точек питания туристов [12, с. 368].

Стандартные железнодорожные туры можно разделить на три самостоятельные категории [2, с. 239]:

1. Однодневные туры. Начинаются утром и заканчиваются вечером того же дня. Обычно в дороге туристы располагаются в вагоне-ресторане. В пути им предлагают развлекательную программу и питание. Туристов довозят до конкретной станции, где для них подготовлена специальная программа. Например, экскурсия или пикник на природе;

2. Непродолжительные туры, обычно, предлагают проживание туристов в купе. Поездки традиционно составлены с таким расчетом, чтобы ночью, когда все спят, поезд находился в пути. Днем же туристы заняты на всевозможных экскурсионных мероприятиях (2-3 суток);

3. Многодневные туры отличаются большим разнообразием. В зависимости от маршрута и экскурсионной программы туристы часто находятся в пути и в дневное время (от 5 дней и более) [7, с. 255].

Современный рынок туристических услуг предлагает большое количество туров и туристских маршрутов. Все они имеют характерные отличительные особенности и адресованы различным группам потребителей.

Экскурсия – коллективное посещение какой-либо местности, промышленных предприятий, совхозов, музеев и пр., преимущественно с научной или образовательной целью [3, с. 292].

Стоит разделить понятия «экскурсия» и «туризм». По своим целям и в организационном отношении между ними существует различие.

Главное различие состоит в том, что основное устремление экскурсанта – это «узнать», «изучить»; устремление же туриста – «посмотреть», «укрепить свои силы», «отдохнуть». Это не означает, что экскурсант не ставит своей целью «отдых», а турист «изучение». Наоборот, в каждом туристском походе и экскурсии сочетаются элементы и туризма, и экскурсий, и только преобладание тех или иных элементов заставляет относить путешествия к тому или иному виду.

В организационном отношении разница между экскурсией и туристским путешествием следующая: экскурсия осуществляется в пределах заранее строго разработанного плана, в то время как в туре этот план может разрабатываться самим туристом, зачастую даже в процессе самого путешествия.

Один маршрут может стать объектом и для экскурсии и для туристского похода: вопрос заключается лишь в том, как он будет осуществлен и какая

установка будет поставлена собравшимся выполнить этот маршрут. Из этого видно, что резкой границы между обоими видами путешествий провести нельзя.

Классификация по продолжительности путешествия [31]:

1) Однодневные экскурсии. Данный вид экскурсий не требует заботы о ночлеге. Согласно закону о туризме такие мероприятия не могут быть турами, а деятельность по их организации не может называться - туристской.

2) Кратковременный тур. Кратковременный туром называется отдых продолжительностью 2-3 дня. Обычно, это выходные дни (суббота, воскресенье), под которые организаторы и подстраивают проведение туров.

3) Многодневный тур. Таким туром называют любой тур продолжительностью от 3 дней. Его длительность обычно ограничивают длительностью средних отпусков, а также стараются не перенасытить тур (Это тоже плохо). Если это активный или транспортно-экскурсионный туризм, то обычно это занимает 1-2 недели, а для стационарного – 2-3 недели.

Кратковременный тур (тур выходного дня) – это особенный вид отдыха, позволяющий в кратчайшие сроки и «не отрываясь от работы» сбросить с себя офисные заботы и отправиться на встречу новым впечатлениям, «зарядиться» бодростью, для ожидания полноценного отдыха. Одна из лучших возможностей внести разнообразие в повседневную рутину, и при этом недалеко отходить от дел.

Путешествия, описанные выше, обычно организуют в дни отдыха рабочей недели, поэтому, данный вид туризма нередко называют туризмом выходного дня. Данный тур преследует цель – организация культурного отдыха населения. Это соответствует основным задачам туристской деятельности: расширение кругозора, сброс физического и эмоционального напряжения, знакомство с историей и т. д. Из-за того что, маршруты выходного дня по большей своей части направлены на восстановление физических и интеллектуальных сил человека, при организации путешествия нужно учитывать специфику рабочей

деятельности. Для людей, чья работа связана с умственным трудом, нужно создавать маршруты, с высокой двигательной активностью, а работникам физического труда наоборот, лучше всего проводить маршрут, предполагающий транспорт.

Тур выходного создавались изначально для деловых людей, у которых не бывает времени на полноценный отдых. Сейчас такие туры пользуются популярностью как у любителей экскурсионного и пляжного отдыха, так и у любителей шопинга.

Как и у любого другого вида отдыха, у данного типа туров есть свои плюсы и минусы. Преимущества на лицо — возможность уложиться в отведенные государством два выходных дня в неделю, развеяться и при этом не вылететь в трубу. Однако есть и минусы. В первую очередь, это невозможность отдохнуть полноценно: выгнать накопившийся стресс, вдумчиво прогуляться по достопримечательностям и действительно ощутить неповторимый темп жизни в другой стране. Во-вторых, стоит быть готовым к тому, что в туре выходного дня активность вам предстоит высокая: перелет или переезд, расселение в отеле, экскурсии... Расслабиться получится скорее морально, чем физически, и может произойти так, что после уикенда, проведенного в поездке, вам захочется отдохнуть, а не выходить на рабочую неделю с новыми силами, которых, к сожалению, не прибавилось.

Такой вид отдыха подойдет для людей работающих удаленно, с гибким графиком как времяпрепровождение досуга или совмещения работы с досугом. Такой график работы называется фриланс, а человека, работающего по такому графику - фрилансером.

Фриланс – это удаленная работа в сети Интернет: заказчик и исполнитель находятся друг от друга на любом расстоянии, а все операции осуществляются и координируются по средствам сети [8, с. 42].

Фрилансер – это человек, который выполняет работу на заказ. При этом место работы и время он выбирает самостоятельно. У него нет фиксированной заработной платы, нет графика, а есть только заказы и сроки их выполнения [8, с. 43].

Фрилансер самостоятельно находит себе заказчика, либо заказчик находит его по средствам интернета. Данный вид деятельности распространен среди программистов, специалистов игро - и киноиндустрии, а также журналистики, архитектуры и др. Также фриланс популярен в области строительства. Фирмам удобнее и выгоднее нанимать рабочих на сезон, чем держать рабочий штат.

На данный момент рынок фриланс-услуг развит в США и Западной Европе, и продолжает стремительно набирать обороты во всем мире, привлекая все новых участников как со стороны фрилансеров, предлагающих свои услуги, так и со стороны организаций, заинтересованных в выполнении обязанностей на удаленной основе. В России данное понятие фриланс обозначено не отчетливо, однако, данный рынок услуг вполне ходовой и востребованный.

В системе менеджмента туристские организации занимают особое место и являются значительной частью системы управления туризмом.

Отдельным видом тур организации может быть рекламный центр, роль которого заключается в привлечении иностранных туристов для посещений наших туристических маршрутов. Но при этом очень важен высокий уровень работы туристических информационных центров [18].

Туристские организации должны развивать туристическую политику благодаря выгодным условиям и стимулированию развития туризма [40].

Туризм является частью международных отношений и отражением социально-экономических отношений в жизни разных стран, поэтому было решено классифицировать туристские путешествия по следующим признакам:

- национально-территориальный: национальные, международные и региональные;

- общественно-государственный: общественные, правительственные, частные;

- по сфере деятельности: транспортные (автомобильные, автобусные, авиационные, круизные, железнодорожные), турагентства, местные профсоюзы, туроператоры;

- по виду деятельности: консультанты, рыночные агенты, поставщики, разработчики, регулирующие, профессиональные ассоциации, образовательные организации, проектные организации, издательства, потребительские и торговые организации.

Функционирующие как объекты системы менеджмента организационные структуры в пределах одной страны являются туристские организации в виде хозяйственных (частных) объединений и управленческих (государственных) структур, которые действуют на трех уровнях: федеральном (национальном), коммунальном (городском и областном).

Примером модели такой структуры является Германия. Туристские организации охватывают федеральный или общегосударственный уровень, которые отчасти или полностью воздействуют на сам туризм: утверждают либо изменяют тариф - министерство путей сообщения; контролируют пересечение туристами границы визированием - комитет таможенного контроля и министерство юстиции. А еще действуют специальные комитеты, чья задача заключается в разрешении споров между тур организацией (предприятием) и туристическими гражданами; делают экспертные выводы, не смотря на качества туруслуг, выявляют некоторые варианты стратегических путей и их решения [40].

Отличительной стороной тур организаций коммунального (местного) уровня заключается в том, что функционально довольно трудно отделить частную сторону и государственную сторону, и их деятельность. Формированием инфраструктуры, обслуживанием гостей и рекламой раньше

занималось управлением по туризму. Выполнение этих задач за последние годы взяли на себя туристские управления - частные правовые организации, информационные центры, общества, различные объединения и т.д. Партнерами тур организаций коммунального уровня становятся частью торговые и гостиничные организации, а также все фирмы и лица, которые стремятся развить туризм в своей местности.

Туристские объединения и управления имеют отличия по видам их финансирования: зачастую управление финансируются средствами бюджета государства, а объединение от доходов частных тур структур и членских взносов.

Кроме государственных существуют и негосударственные (частные) тур организации [29].

Среди них, можно выделить следующие:

- частные туры организации ресторанный и гостиничного типа. Заведения общественного питания и гостиничные предприятия всех типов, рассматривающие тур услуги, в основном объединяются, чтобы эффективно аккумулировать ресурсы, реализовать маркетинговые программы и защищать свои общие интересы;

- объединения туроператоров и турагентств; в туристической отрасли разрабатывают правила заключения сделок;

- контролируют факты нелегальных методов работы (без лицензии) реализуют поддержку предприятий - членов объединения в правовых и налоговых вопросах; защищают от монополии в отраслевой деятельности; анализируют деятельность предприятий и прибегают к другим мерам, способствующим повышению эффективности предприятий;

- рекламные организации, занимающиеся привлечением в страну иностранных туристов. В большинстве стран мира функционируют учреждения и организации, чья роль заключается исключительно в рекламе.

Что касается правительственных (государственных) тур организации - это организаций, специфика работы которых заключается на трех уровнях: областном, местном (районном) и национальном. Частные и общественные тур организации работают также на трех уровнях, однако, создаются и финансируются они объединениями и союзами (негосударственными структурами). Наибольший результат получается тогда, когда действуют согласованно в рамках определенного единства модели государственного и общественного управления. Частные и государственные предприятия соединяют свои общие интересы [40]. Выделяют 3 вида таких объединений:

Первый вид рассматривает отсутствие центральной государственной туристической административной. И все возникающие вопросы решаются на основе принципов рыночной саморегуляции. Правительства отдельных стран принимают решение о введении такой модели в тех случаях, когда субъекты туристического рынка занимают сильные позиции, или туризм вообще не рассматривается как важная часть национального развития, другими словами, когда есть возможность, без государственного вмешательства решать собственные вопросы.

Второй вид рассматривает наличие авторитетного и сильного министерства, которое проверяет деятельность всех отраслей. Для его реализации нужны определенные условия:

- а) вложение капиталовложений в тур инфраструктуру;
- б) значительные капиталовложения в индустрию туризма, маркетинговую и рекламную деятельность.

Третий вид в европейских странах преимущественно применяется в связи с тем, что вопросы, связанные с развитием тур деятельности страны, решаются на уровне министерства, обычно это экономическое направление. Организация такого министерства действует в двух направлениях:

а) решают глобальные вопросы госрегулирования (международным сотрудничеством на межгосударственном уровне, обработкой статистической информации, координации деятельности регионов, разработкой нормативно-правовой базы);

б) управлением туристическими представительствами за рубежом, маркетинговой деятельностью, участием в выставках.

В 1983 году действовало уже более 1 600 туристских рейсов и путешествовало около 650 тысяч туристов. При этом продолжительность путешествий варьировалась от 1 до 32 дней. Такой вид отдыха постепенно становился все более популярным. Форма, содержание и виды ж/д туров были весьма разнообразны [46].

Тур объединяет в себе три типа предполагаемых организаций [17]:

1. Тур – первоначальная услуга туристического продукта, которая реализуется потребителю, как единое целое. Эта программа оформляется в виде путевки при помощи договора купли-продажи. Это те документы, которые гарантируют получение услуг, предоставляемых туристским предприятием. В программу включены такие услуги, как: перевозка, экскурсионные услуги, питание, размещение туристов, гид-переводчик и т.д. В зависимости от цели поездки эти услуги предоставляются. При желании потребителя можно включить транстур.

2. Сувенирная продукция включает в себя путеводители, туристские карты, значки, буклеты, открытки, туристическое снаряжение, сувениры.

3. Дополнительные туристско-экскурсионные услуги – это услуги, которые не включаются в тур путевку, а доводятся до туриста во время путешествия. Они являются платными, и их насчитывается их больше четырехсот типов таких услуг. Можно разделить затраты туристов по элементам:

а) на тур – 50%;

б) сопутствующие товары – 20%;

в) услуги дополнительные – 30%.

Как и любой товар, туристская услуга должна обладать двумя свойствами:

1) способной удовлетворить его определенные потребности и быть полезной для туриста;

2) обменивать услуги или товары на другие, т.е. обладать меновой стоимостью или ценой.

Конечной целью отрасли туризма является удовлетворение потребностей человека, который обладает такими основными чертами, как: разумность; социальность; эгоизм; безграничность своих потребностей. Это должно учитываться в деятельности туристской организации.

1.2. Организационные, правовые, экономические и социально-психологические особенности организации железнодорожного тура

Разработка и формирование железнодорожного тура включает в себя несколько последовательных этапов [4, с.141]. При создании тура следует обращать внимание на о туристских услугах [4] и туристско-экскурсионного обслуживания [5].

Начальный этап - проектирование и разработка маршрута. Туроператор должен согласно ГОСТу Р50681-94 «Туристско - экскурсионное обслуживание проектирование туристских услуг» [41] разработать маршрут и программу тура, изучить условия питания, размещения и безопасности на маршруте.

Далее нужно провести расчет экономической эффективности тура (рассчитать цены на услуги, себестоимость и прибыльность). В итоге мы получим следующую технологическую документацию: временной график движения по маршруту; карта-схема маршрута; аннотации; свод правил; лист бронирования. Методами обоснования проекта является проведение

маркетингового исследования. Завершаем этот этап согласованием паспорта маршрута с руководством.

Необходимым шагом является путешествие по маршруту, чтоб привнести конечные изменения. Лишь после этого обсуждается вопрос об утверждении маршрута. Далее туристское предприятие обретает компании – посредники, которые будут сопровождать людей на разных местах маршрута.

Заключается договор с железной дорогой, транспортными предприятиями, поднимается вопрос страхования путешественников.

Туристическая фирма оформляет договор с начальством железной дороги, о предоставлении железнодорожного состава на определенный срок. Пишется письмо на имя руководителя пассажирской службы о выделении состава. Так проходит процедура выделения, назначения и формирования составов туристско-экскурсионного поезда.

В случае если поезд дальнего следования, то кроме обслуживающего персонала, присутствует руководитель маршрута, а также врач, организатор культурно-развлекательной программы.

Размер рабочего штата, который будет находиться на железнодорожном маршруте дальнего следования, определяется в зависимости от количества туристов.

На пост директора турпоезда назначается туристический работник высокой квалификации, который имеет административный, экскурсионно-туристический и воспитательный опыт работы. На нем лежит ответственность за рабочий штат персонала, порядок в вагонах, поездку в соответствии временному графику и плану маршрута, также он ответственен за проведение воспитательной, культурно-развлекательной и экскурсионной работы. Он принимает участие в проверочной комиссии по готовности поезда к рейсу. Состав комиссии состоит из членов следующих служб: предприятие,

отвечающее за питание туристов, пассажирская служба, лечебно-санитарная и туристско-экскурсионная [31].

В обязанности комиссии входит учет туристов и проведением с ними беседы в начале и конце пути. Она отвечает наравне с начальником поезда за качество услуг, которые прописаны в договоре.

Начальник маршрута должен иметь следующие документы:

- обязанности рабочего штата турпоезда;
- карта маршрута;
- ксерокопия документа на аренду вагонов;
- документ о расчете за проезд;
- ксерокопия адресной телеграммы;
- ксерокопии документов со встречающими тур. организациями;
- программы обслуживания и калькуляции;

В случае неявки представителя туристической компании в установленный срок для оформления проездных документов заявка аннулируется. Сбор за резервирование мест не подлежит возврату [31]. Со всеми претензиями можно обращаться в комитет по защите прав потребителей, ссылаясь на одноименные правовые акты [2].

Вагон должен иметь информационную доску с расписанием турпоезда, информацией о начальнике поезда, врача, электромонтера, действующих проводников и где они находятся, также программа обслуживания, номера вагонов, номер вагона-ресторана.

Как правило, на два вагона выделяют три проводника, но на первый и последний вагон по два проводника. Данные условия по обслуживанию туристов заключаются на основе договора между турфирмой и туристом.

Тур по железной дороге может быть реализован специальными туристскими поездами или графиковыми поездами.

Существуют три группы маршрутов, по которым осуществляется перевозка туристов:

1. Групповые железнодорожные маршруты. Это пути по принципу к месту отдыха и обратно, по заранее созданному маршруту. На точках следования, принимающие организации обеспечивают питание, экскурсионные программы (но не обслуживание), проживание туристов и др. Данные путешествия могут проходить как по кольцевым, так и по радиальным маршрутам.

2. Туры на специально организованных поездах. Это туры на отдельно выделенных поездах, которые движутся по маршруту, по индивидуальному графику, без пересадок. Движение происходит ночью, а днем, обычно, туристы проходят экскурсии на местах маршрута.

В поезде предоставляется проживание, питание, организация досуга, но не экскурсионное обслуживание. Если это поезд местного сообщения, который движется по одной дороге, то такие поезда назначаются начальником данной дороги пригородного сообщения – назначаются руководством отделения дороги. Данные назначения происходят только после оформления договоров и оплаты необходимых платежей. Если это поезд индивидуального тура, то ему присваивают название с начальным и конечным пунктом (городом). Название оформляется в виде таблички и закрепляется на борту или внутренней части окна.

Туристско-экскурсионные вагоны пассажирского типа снабжаются постельным бельем, портативным оборудованием и инвентарем, торговлей чайной продукции.

3. «Поезда здоровья» - как правило, маршруты, состоящие из одного дня. Такие маршруты создаются с оздоровительными или спортивными целями. Иногда такие маршруты делают на несколько дней. В эту же категорию относят

и культурно-просветительные поездки, такие как, например, вывоз сельских жителей в города для посещения кинотеатров, выставок, театров и т.п.

В обязанности турфирмы входит договориться с управлением дороги об организации отдельного состава на точный срок. Турфирма отправляет письмо на имя руководителя с данной просьбой. В письме указываются необходимые сроки и согласие на выделение необходимого состава [31].

Поездка на поезде из пункта в пункт, обычно, осуществляется в ночное время с остановками только по техническим вопросам.

Когда, в соответствии с договором, оплачены все необходимые услуги, (не позднее трех недель до отправления поезда), организаторы выдают адресную телеграмму по пути следования и их ксерокопии:

- турфирме - организатору
- управлению РЖД (движению, пассажирскому, врачебно-санитарному, предприятию питания)

Телеграмма содержит в себе схему и расписание следования поезда. Указывается время и пункты остановок, порядок предоставления состава в пунктах посадки. Также там прописывается время и место дополнительного снабжения водой и топливом для дальнейшего пути следования. На данном этапе изменения, касающиеся маршрута и времени, неприемлемы.

Когда турфирма заключает договор на перевозку туристов в турпоезде, с них взыскиваются цена за время аренды (не менее чем за сутки) и стоимость проезда в пригородных поездах по фактическому числу туристов [42].

Документы, которые должен содержать пакет бланков, актов и отчетов, заранее утвержденные турфирмой:

- комиссионный прием состава (3 экземпляра актов);
- акты на питание;
- акты на постельное белье;
- акты на медицинские препараты;

- ксерокопия договора с руководством вагона-ресторана;
- бланк о размещении путешественников по вагонам;
- бланк расписания путешествия;
- вывески для информационной доски (в каждый вагон);
- книга отзывов и предложений (в каждый вагон);
- текст для вступительного слова;
- реклама;

Управление железной дороги предоставляют юридическим лицам (турфирме, например) услугу аренды туристического поезда. Арендатору вагона выдают два договора на аренду и два групповых проездных документа.

- один — на проезд «туда»;
- второй — на проезд «обратно».

Ксерокопия договора на аренду поезда с пометкой перевозчика о том, что получены все платежи и групповой проездной документ хранятся у руководителя-сопроводителя туристов, и предъявляется при контроле в пути следования.

В стоимость аренды поездов входит:

- плата за аренду поезда (вагоны) за время их фактического использования (в зависимости от типов вагонов)
- плата за проезд по количеству мест
- стоимость комплектов постельного белья за дополнительную плату.

В случае если пассажиры будут иметь с собой багаж, то на аренду специального багажного вагона нужно оформить дополнительные документы.

Если турфирма намерена заключить договор с руководством железной дороги об аренде железнодорожного состава, то в договоре обязательно должно оговариваться следующее:

- график тура в направлениях «туда» и «обратно» с пометками пунктов назначения;

- количество туристов в группе;
- время подачи заявок на билеты;
- время, когда еще можно отказаться от перевозки;
- необходимый порядок, в случае возврата выкупленных, но неиспользованных билетов, а также описание материальной ответственности в данном случае;
- скидки и льготы на случай оптовых покупок и др.

Из вышесказанного уже можно сделать следующий вывод: в наше время существует множество вариантов организации ж/д туров. Какую из них выбрать зависит от вида, продолжительности и насыщенности тура. Данный вопрос также поднимался в пособии по организации обслуживания клиентов и технологии путешествий [42].

Чтобы организовать подобный тур, необходима большая группа квалифицированного персонала для различных этапов подготовки, где будут точно разделены их обязанности.

Для того чтобы создать качественный продукт, с использованием железной дороги, турфирме необходимо тесно работать с ней в сотрудничестве. Для это нужно, чтобы руководство железной дороги было заинтересовано в разрабатываемом турпродукте.

Современная схема туризма исходит из экономической системы. В нее входят формирование туристических услуг, создание туристического продукта, выгодная продажа и покупка туристического продукта (далее тур).

Если рассматривать с рыночной точки зрения предложение туристических услуг формирует его производство. Самым сложным является сформировать тур и его дальнейшую продажу на рынке. По отдельности туристские услуги (транспортировка, размещение, бытовые услуги, экскурсии, питание, оздоровительные услуги, спорт, культурно-массовые мероприятия) не могут удовлетворить все потребности туриста в полной мере. Из-за этого нужно

компоновать самые разные туристские услуги в один комплект - это называется тур или тур продукт [41].

При заключении договора на перевозку туристов в турпоезде пригородного сообщения с турфирм взыскиваются [46]:

- плата за время аренды, но не менее чем за сутки;
- стоимость проезда в пригородных поездах по фактическому числу туристов, но не менее мест для сидения в поезде по пригородному тарифу.

В пакет бланков, актов и отчетов входят следующие документы, согласованные и утвержденные туристской организацией:

- акт о комиссионной приемке состава (3 экз.);
- акты на питание;
- акты на постельное белье;
- акты на культтовары и медикаменты;
- копия договора с предприятием вагонов – ресторанов;
- бланки размещения туристов по вагонам;
- бланки расписания;
- объявления для «Уголка туристов» (по количеству вагонов);
- книга отзывов или бланки отзывов туристов (по количеству вагонов);
- текст вступительной беседы;
- рекламные буклеты.

При аренде ж/д составов под туристские цели между управлением железных дорог и турфирмой заключается специальный договор. В договоре должен оговариваться:

- график функционирования туров в направлении “туда” и “обратно” с указанием мест назначения;
- количество туристов в каждой группе;
- сроки подачи заявок на билеты;
- сроки снятия заказов на перевозку;

- порядок и сроки возврата выкупленных, но не использованных билетов, материальную ответственность, связанную с возвратом;

- скидки и льготы на групповые перевозки и др.

Заключение договоров происходит по общепринятым правилам, предусмотренным Гражданским кодексом РК (глава 22,23,24 ГК РК).

В графиковых поездах турфирма выкупает квоту мест, заключая соответствующий договор. Особенности имеет договор на аренду специализированного турпоезда, он включает следующие пункты [46]:

- маршрут поездки с указанием всех пунктов остановки;
- стоимость аренды вагонов и вагонов-ресторанов;
- сроки путешествия с указанием дат и продолжительности остановок в каждом пункте маршрута;

- количество вагонов и мест в них, стоимость аренды вагонов;
- количество вагонов-ресторанов;
- количество смен постельного белья на одного человека;
- расстояние (километраж) маршрута и стоимость проезда;
- сроки отказа от путешествия (не позже 20 суток до отправления);
- услуги в поезде (чай, чайная продукция, завтраки в купе и т. д.)

Можно сделать следующий вывод - существует несколько вариантов организации ж/д туров. Форма организации тура зависит от продолжительности маршрута, вида маршрута, его насыщенности, а также от возможностей турфирмы.

Для организации подобных туров требуется работа большого количества квалифицированного персонала на различных этапах подготовки, где идет четкое разделение их обязанностей.

Работа турфирм ведется в тесном сотрудничестве с железной дорогой, поэтому необходима поддержка и заинтересованность со стороны последней, для выведения на рынок качественного интересного турпродукта.

Туристский рынок – это комплекс отношений (юридических, экономических, социальных), благодаря ним происходит связь потребителей интересующихся определенными видами туризма (экстремальный, оздоровительный, познавательный и т.д.) и поставщиков тур продукта, которые заинтересованы в предоставлении своих туров [42].

Туристские рынки подразделяются по ряду признаков [41, с.19]:

1. По географическому признаку – региональный, мировой, городской, отдельной страны, района внутри страны.
2. Отношение к национальной территории - рынки внутреннего и международного туризма.
3. Направление движения - принимающие и генерирующие туристские потоки туристов.
4. Степень концентрации – свободная конкуренция, монополистические и олигополистические.
5. Степень соотношения между предложением и спросом –рынок покупателя (характеризуется превышением предложения над спросом) и рынок продавца (характеризуется высоким спросом и ограниченностью предложения).

Туристический рынок представлен в виде системы взаимоотношений четырех основных элементов:

- 1) туристический спрос;

Туристический спрос - это сумма отдельных видов спроса на различные материальные блага и услуги, которые представляет туристический рынок [43].

Спрос – количество продаж определенного туристического продукта на определенном виде рынка. Спрос может быть стабильным (не зависимым от цены) и нестабильным (спрос, зависящий в большей степени от ценовой категорий) [10, с. 19].

Спрос бывает:

- отсутствующим (потребителям безынтересен предлагаемый тур);

- отрицательным (большая часть потребителей сомневается в турпродукте и согласна к переплате, чтобы избежать его);
- падающим (снижение у потребителей интереса к определенному туристическому продукту);
- нерациональным (товары и услуги аморальные или вредные для здоровья);
- нерегулярным (почасовой, ежедневный, сезонный);
- полноценным (туристическое предприятие удовлетворено своим спросом на туристские маршруты);
- открытым (потребителям хотелось бы другой туристический маршрут, который туристический рынок предложить не может по ряду причин).

Главной основой туристического спроса является потребность людей в общении, отдыхе, познании, что побуждает их к путешествиям. Являясь элементом тур рынка, спрос формируется на основе многих факторов объективного и субъективного характера.

Динамичное развитие обусловлено действием комплекса природно-географических, демографических, научно-технических, социально-экономических факторов.

Также выделяют группу субъективных факторов, включающие национальные традиции, вкусы, предпочтения:

1) туристическое предложение;

Предложение туристического продукта – количество туристско-экскурсионных услуг, которые выставлены на рынок в определенной ценовой категорий. Спрос отражает потребительскую емкость рынка, а туристическое предложение отражает фактический объем туристических продуктов, которые предоставляют на рынок.

2) цена;

Цена – регулятор и мера равновесия между предложением и спросом на туристическом рынке. Она является основным критерием для выбора туристического продукта для большинства потребителей и благодаря этому влияет на объем продаж.

На уровень цены оказывают влияние:

- стоимость на услуги поставщиков туристических услуг (транспорт, отели, гостиницы);
- стоимость услуг, предлагаемые другими туристическими организациями на рынке;
- уровень спроса;
- сезон;
- психология, связанная с популярностью, престижем, модой туров и т.д.

3) конкуренция.

Основными факторами, влияющими на туристический рынок, являются: социально-экономические, демографические, политические, природно-экологические (наличие красивых ландшафтов, хороший климат).

Спрос на туризм также напрямую зависит от покупательной способности населения (материальных доходов), и желанием использовать их в пользу путешествий. К основным факторам, также можно отнести: принадлежность к определенной расе, пол, род деятельности, образование, текущая мода, время года, образ жизни, традиции. Это далеко не все факторы, влияющие на туристический спрос, но они являются основополагающими, при составлении маркетинговых планов, менеджерами туризма.

Туризм является отраслью экономики, которая занимается организацией досуга в свободное время. Он может существовать, только если выполняются следующие два условия: наличие у туристов свободного времени на путешествия и денежные средства на них. Отсюда можно сделать вывод, что

для массовой популяризации туризма, и поднятия спроса на него, необходимо, в первую очередь, уделить внимание возможностям увеличения свободного времени у людей и повышению их благосостояния. Стремление к освобождению времени является объективным фактором появления и увеличения спроса на туризм. Если вспомнить пирамиду потребностей человека, то потребность в отдыхе относится к одному из верхних уровней пирамиды потребностей человека. Чтобы у общества улучшилось материальное состояние, в развитых странах прибегают к сокращению расходов на питание и предметы роскоши, таким образом, освобожденные средства, направляют на туристический досуг. В России же туризм не будет иметь массовый характер до тех пор, пока в полной мере не будут удовлетворены основные физиологические потребности большинства населения.

Влияние возраста. Фактически на все отрасли бизнеса имеет влияние изменения в возрастной структуре населения. Для менеджеров туризма возраст населения имеет большее значение, нежели фактическая численность населения. Очень важно проводить исследования по возрастным сегментам населения страны и выявлять их тенденции, это даст возможность определить их влияние на туристический спрос. Затем выявляют данные и выводы по возрастным группам с точки зрения классического туризма в Западных странах. Если говорить о России, то невозможно сравнивать выявленные тенденции России с остальным миром, из-за низкого уровня жизни людей.

Дети. Повышение уровня новорожденных среди населения очень нежелательный фактор для менеджеров туризма [42]. Это объясняется тем, что родители с младенцами и маленькими детьми почти всегда остаются дома, вместо того, чтобы отправиться в путешествие. Также нужно учесть, что родители тратят значительную часть денежных средств на своих чад, и туризм, в такой момент, для них не совсем уместен. Несмотря на это, в долгосрочной

перспективе, детей можно рассматривать как достоинство, ведь в дальнейшем это потенциальные потребители туристических услуг.

Подростки – это очень влиятельный сегмент рынка, ведь они имеют индивидуальные потребности и умеют оказывать большое влияние на членов семьи. Они влияют на решения при покупках, а также могут иметь влияние при выборе мест отпуска, особенно когда у семьи большой доход. К тому же, подростки могут являться и самостоятельными туристами. Молодые люди могут иметь собственное транспортное средство, что способствует индивидуальным путешествиям, и является особым фактором развития туризма.

На туристическом рынке молодых людей определили в сегмент, разделенный на две возрастные категории: от 18 до 24 и от 25 до 34 лет. Это сегмент отличается повышенной активностью и влиянием, т.к. он является самым многочисленным. Ввиду того, что эта группа большая, возможно задать тенденции в данном сегменте: позднее замужество, появление первенца, большое значение карьеры, развитие домашнего хозяйства. Также данный сегмент можно разделить на следующие подгруппы: молодые одинокие люди и семьи без детей. Данные подгруппы встречаются значительно чаще остальных.

Следующий сегмент людей от 35 до 44 лет. Это поколение является количественно больше, чем любое другое, поэтому оно имеет очень весомое влияние на покупательские предпочтения населения. Данный сегмент может определять образ жизни всего населения. Это могут быть путешествия, или определенные места отдыха и т.п. К слову, именно эта группа людей склонна путешествовать самолетом и, в подавляющем большинстве, отдыхать на курортах. Это сопровождается большими денежными тратами на местах отдыха, а именно, на само путешествие и на средства размещения. Большая часть этой группы людей имеют хорошее образование, и их приоритетом в жизни является постоянное развитие. Новую информацию они воспринимают

как расширение кругозора, а не предмет роскоши. Этот сегмент людей имеет огромное влияние на дальнейшее развитие туристического бизнеса.

Далее мы рассмотрим сегмент людей в возрасте от 45 до 54 лет. Постепенно этот сегмент рынка расширяется, и он имеет такую же склонность к отдыху на курортах и путешествием самолетом, как и сегмент людей от 35 до 44 лет [42].

Пожилые люди. Рост этой группы людей является важной тенденцией (60-65 лет и выше). Эту группа людей имеет различные названия: люди зрелого возраста, пенсионного возраста, пожилого и «третьего возраста». Данный рынок необходимо исследовать менеджерам туризма, ибо он является постепенно растущим и имеет немалое значение, по сравнению с другими туристскими сегментами рынка. С учетом этих возрастных групп существуют ее три подгруппы: группы людей в возрасте от 55 до 64 лет; от 65 до 74 лет и от 75 лет и старше. Группа людей от 55 до 64 лет, как правило, это люди, имеющие в своем распоряжении свободные средства в большом количестве, по сравнению с другими группами пенсионного возраста. К тому же у этой группы людей зачастую имеется небольшое хозяйство, и они свободны от расходов на образование и воспитание детей, их содержания.

Группа людей в возрасте 65 лет также может быть поделена на разные подгруппы, или рынки. Люди от 65 до 74 лет – это группа активных пенсионеров и считаются более молодой группой и являются важной частью рынка путешественников. Следующая группа состоит из туристов от 75 до 84 лет. Данная группа уже значительно менее активная, и они не так хорошо расположены к путешествиям. Еще одна группа туристов – это люди от 85 лет и больше. В этом сегменте рынка, по мнению, турорганизаций, нет потенциала.

Однако необходимо выявить и точно знать, какой нужен тур, чтобы проникнуть на рынок. Нужно учитывать, несмотря на то что, пенсионеры имеют

большое количество свободного времени, они могут быть весьма ограничены в денежных средствах.

Многие пенсионеры не уходят с работы, а продолжают зарабатывать и тратить деньги на путешествия. В этом случае необходима отдельная маркетинговая программа. Люди, принадлежащие к данной группе, весьма вероятно могут стать потребителями недорогих товаров и услуг, поэтому очень важно предложить им различные виды льгот, скидки на проживание и питание, льготные тарифы на транспорт. Также такие люди могут себе позволить путешествия внутри страны, например, для посещения родственников или оздоровливания организма в санаториях и домах отдыха. Средства передвижения, обычно, подбираются из бюджетных вариантов. Люди в возрасте, не одобряют, когда им напоминают об их возрасте. Из этого следует, что необходимо строго следить за текстом, который должен быть составлен заранее. Текст не должен иметь каких-либо намеков на возраст, поэтому это усложняет работу турагентов при создании рекламных сообщений. Однако усилия окупаются, ибо их образ жизни дарим им возможность путешествовать в любое время года и на гораздо более длительный срок, нежели путешествуют молодые люди. Отсюда можно сделать вывод, что необходимо создавать хорошие рекламные кампании для стимулирования спроса данной группы населения, особое значение это имеет в период межсезонья, когда имеется недобор путешественников в туристических предприятиях.

Одиночки. Это, как правило, по большей своей части молодые и свободные люди, которые не имеют детей, и поэтому у них имеется свободное время и денежные средства, которые они с удовольствием тратят на путешествия, развлечения и обеды в ресторанах. Одиночки, это зачастую высокообразованные люди, которые знают, чего хотят от жизни, и всегда стремятся к самосовершенствованию. Для них свойственно повышенная требовательность к комфорту, высокому качеству жизни, они индивидуальные

личности. Данные личности отлично организуют свое время, постоянно уделяя особое внимание наслаждению жизнью. Молодые свободные люди в значительной мере больше путешествуют, по сравнению со своими ровесниками, состоящих в браке или с детьми, а также по сравнению с людьми среднего возраста. Обычно, данный сегмент предпочитает далекие поездки, а основным транспортом для них выступает самолет. Одиночек можно разделить на следующие группы: люди, никогда не состоящие в браке, вдовы или разведенные. Рынок запада имеет фирмы, которые специализируется на данном секторе. Что касается России, то такой сегмент туристов также представляется для нее перспективным.

Доход. Покупательская способность населения является одним из самых важных факторов, который должен учитывать менеджер туризма. С ростом доходов населения, увеличиваются и туристские поездки. Доход семьи прямо пропорционален возможностям семьи в организации путешествий. Хорошо обеспеченные люди предпочитают тратить свои денежные средства на туризм. Такие люди, как правило, предпочитают использовать воздушные судна, для экономии времени. Значительная часть расходов, у состоятельных людей, уходит на размещение и приобретение турпродукта, в котором все включено: развлечения, питание и т.п. Транспорт, как правило, занимает небольшую часть всех расходов [42].

Стоит учесть один интересный факт: у путешественников с низким уровнем дохода транспорт забирает большую часть расходов, объясняется это тем, что на транспорте экономить гораздо сложнее, нежели на размещении или питании, например. Уровень дохода потребителей напрямую определяет спрос на туризм, поэтому крайне важно постоянно следить за тенденциями в сфере личных доходов граждан. Туристическим фирмам необходимо постоянно подстраиваться под экономические показатели, путем изменения цены. В России у большей части населения произошел резкий спад доходов. Связано это

в первую очередь с инфляцией и частыми экономическими потрясениями. Очевидно, что это сильно сказалось на развитии массового туризма. В данной ситуации разумно турфирмам переключаться на внутренний туризм, ибо он гораздо менее затратен, нежели путешествие за рубеж.

Образование. Как ни странно, но туристический спрос имеет прямую зависимость от уровня образования туристов. Это объясняется тем, что образование расширяет кругозор и интересы потребителей, тем самым стимулируя путешествовать и познавать новое. Например, люди со средним образованием, по большей своей части, интересуются лишь увеселительными поездками, в то время как, люди с высшим образованием предпочитают путешествия, которые могут подарить им новые знания и впечатления. Вторая группа, как правило, обладает большими денежными средствами и, поэтому тратит на туризм большие суммы денежных средств. Из этого следует, что с повышением уровня образования населения, кроме того, что развивается отрасль туризма, вместе с тем, увеличивается и популярность воздушного транспорта как основного средства путешествий [42].

Профессия. Очевидно, и в то же самое интересно, что профессия также оказывает значительное влияние на приобретение человеком определенных товаров и услуг. Об этом свидетельствует тот факт, что офисные работники путешествуют значительно чаще, чем рабочие, но лидерство по количеству путешествий удерживают менеджеры и работники администраций. Турфирмы, имеют стремление к разделению потребителей по роду их основной деятельности. Некоторые турфирмы даже делают специализацию на определённой профессиональной группе, налаживают производство сопутствующих товаров и услуг. В случае если в стране происходит экономический спад, удар первыми принимают именно рабочие, поэтому менеджеры туризма концентрируют свое внимание на более перспективные профессиональные группы: менеджеры, директора и т.п. Однако стоит

заметить, что нельзя точно разделить группы по уровню достатка, возраста, пола и рода занятий. Это поясняется следующим образом: рабочий может иметь больший достаток, нежели менеджер, но при этом их предпочтения в покупках разительно отличаются. Рабочие, как правило, просто меньше средств затрачивают на туризм. Группа рабочих не является активной туристической группой, однако она все же достойно внимания туристических фирм как потенциальный рынок.

Раса. Россия есть многонациональная страна. Любая из расовых или национальных меньшинств могут обладать достаточным свободным временем и свободными денежными средствами для использования туристических услуг, это означает, что они наравне со всеми являются потенциальными потребителями туристических услуг, т.к. удовлетворяют одним из основных туристических факторов. К таким частям населения нужен особый подход, каждая из них имеет свои культурные традиции и особенности. Как правило, данный сегмент рынка имеет отличные покупательные способности и привычки. Для данных групп людей, требуется специальный подход и создание специальной маркетинговой программы.

Пол. Вопрос, как в семье принимаются решения о том, стоит ли приобретать тот или иной товар (услугу), у кого его приобретать, озадачивал маркетологов в течение продолжительного времени. Озадачивает, обычно, вопрос кто является инициатором в принятии решений – муж или жена, и у кого больше влияния друг на друга? Если один из них берет на себя ответственность принятия решений, то какую роль играет другой? В наше время, несомненно, женщины играют большую роль в отношении выбора путешествий. Они становятся более влиятельным сегментом туристического рынка. Это можно объяснить тем, что в России большая часть населения – женщины, к тому же, средняя продолжительность жизни женщины постоянно увеличивается, по сравнению с мужской продолжительностью жизни. Данные

факторы, а также постоянно растущее влияние женщин на солильную, политическую и экономическую сферы увеличивают их долю на туристическом рынке. Женщины, также как и мужчины, являются основной рабочей силой. Они, как правило, предпочитают жить в одиночестве, самостоятельно, и при этом иметь высшее образование. В России, женщин работающих на дому значительно больше, чем занимающихся домашним хозяйством. Женщины зачастую имеют высокий доход, поэтому имеют возможность тратить часть доходов на путешествия. Самые перспективные для туристических фирм являются женщины-карьеристки [42].

Многие женщины не считают содержание дома основным занятием. В наше время, он взяли на себя обязанности мужчин с дополнительными обязанностями, что требует от них нового уровня образования и, как результат, приводит к значительному улучшению и в социальной, и экономической самостоятельности. В итоге женщины являются значительной частью туристского рынка, который отличается от других. Из этого следует, что социальные роли в обществе значительно изменились, что способствовало и изменению в потребительском поведении. Именно поэтому, менеджеры туризма уделяют особое внимание этим факторам.

Наличие свободного времени. Для того чтобы путешествовать, необходимо значительное количество свободного времени. Даже самый высокий доход бессилен, для совершения турпоездки, если нет достаточного свободно времени на нее. В наше время, ограниченность в денежных средствах и в свободном времени является основным ограничением туризма [42].

При выборе транспортного средства, турцентра или мероприятия на отдыхе, стоит учитывать, сколько каждый из них занимает времени. За последний век количество свободного времени значительно увеличилось. Этому способствовали следующие факторы: сокращение продолжительности рабочей недели, увеличение срока отпуска, увеличение праздничных дней,

каникулы у школьников, неполный рабочий день, пенсионный возраст, а также изменения в уровне образования, внесли весьма значительную роль. Интересно, что Россия занимает лидирующую позицию среди стран по количеству праздничных дней и их переносов, с целью продления отдыха. Туры выходного дня становятся все более популярны. Зачастую, для таких туров используют авиатранспорт, т.к. он быстро доставляет на место и обратно. Менеджерам туризма крайне важно следить за изменениями рабочего времени и отпусков, чтобы выявить тенденции в данной области.

Урбанизация – немаловажный фактор, на который должен обращать любой менеджер по туризму. Благодаря этому фактору, население, проживающее в сельской местности, резко сокращается, а количество людей, проживающих в городах – увеличивается. Вследствие этого, новые жители городов создают новый сегмент туристического рынка.

1.3. Этапы разработки железнодорожного тура для школьников

Когда турфирме необходимо перевезти небольшое количество туристов, то используют рейсовые поезда постоянного сообщения. В данном случае турфирма обращается к предприятию с письменным заявлением, по установленному образцу, о предоставлении всех необходимых проездных документов на регулярный рейсовый поезд.

На основе поданного заявления осуществляется резервирование мест для организованных групп, в котором указывается:

- полное название организации и ее адрес;
- реквизиты банка;
- дата отправления;
- тип вагона;

Руководитель турфирмы и его главный бухгалтер должны подписать заявление и заверить печатью учреждения.

Если заявление оформляется на перевозку группы детей школьного возраста, то его должен заверить подписью директор школы, в которой обучаются школьники или заведующий районным отделом образования, а также это может быть руководитель предприятия-организатора поездки.

Заявка регистрируется у старшего кассира, путем подачи в кассу железнодорожного вокзала для групповых поездок.

После этого производится расчет (в день заказа) за услуги по резервированию мест за каждое заказанное место, вне зависимости от конечного количества фактически выкупленных мест.

При организации тура для школьников необходимо учитывать возраст юных туристов. Нужно составить плотность экскурсии и их тематическую направленность так, чтобы программа была интересной и не сильно утомительной. Если это тур для младших школьников, то предпочтительны экскурсии с интерактивными программами, где можно дотронуться до экспонатов, где есть возможность провести экскурсию в игровой форме. В случае если это тур для старшеклассников, то экскурсии могут быть традиционными и быть более направлены культурно-историческое содержание.

Тур для школьников можно разнообразить дополнительными развлекательными экскурсиями.

При разработке тура для школьников нужно учесть расписание работы экскурсионных объектов (музеев, например), расстояние до них и сезонные особенности во время путешествия. Некоторые экскурсии и музеи необходимо заказывать заранее (возможно даже за несколько месяцев).

Группу школьников, обычно, сопровождают один или несколько взрослых (для них путевка бесплатна). Состав группы зачастую обозначается следующим образом: 50(детей)+3(взрослых). Стоимость тура, как правило,

зависит от сезона и количества участников в группе (чем больше участников, тем дешевле тур). Для экономии средств, группа может приехать на своем автобусе.

После заключения договоров о перевозке пассажиров, на каждого пассажира выдается проездной билет. Если присутствует багаж, то его сдача удостоверяется багажными квитанциями.

У каждого пассажира должен быть проездной билет, который обязана выдать железная дорога. На билетах будут указаны пункты назначения, согласно установленному тарифу и с учетом льгот, для определенных категорий граждан (согласно законодательству РФ).

Проездные билеты приобретаются на основании предоставленных необходимых документов: документ удостоверяющий личность (паспорт, военный билет), а для детей до 14 лет таким документом служит свидетельство о рождении [42].

На поезда дальнего и местного следования проездные документы оформляются с обязательным указанием фамилии пассажира, номера и серии паспорта (или другого документа, удостоверяющего личность). Данные, указанные на билете, должны быть перепроверены пассажиром самостоятельно.

В случае несоответствии каких-либо данных, указанных на проездном билете (фамилии пассажира, или номера документа удостоверяющего личность) а также, если в билете видны правки, которых быть не должно, пассажир в данной ситуации, не может быть допущен к посадке.

Билеты, которые были намеренно (или ненамеренно) испорчены либо утеряны, не подлежат восстановлению, если их невозможно идентифицировать руководству железной дорогой. Деньги за такие проездные билеты не возвращаются.

Если все же можно восстановить проездной билет (его можно идентифицировать), то пассажиру для поездки вручается новый проездной

билет, без взимания какой-либо стоимости. Восстановленные билеты обмену и возврату не подлежат.

Возврат денежных средств по испорченным проездным билетам возможен железной дорогой только в случае имеющейся отметки железнодорожной станции с точным временем обращения пассажира в билетную кассу. При этом пассажир должен предъявить документ, удостоверяющий личность.

Восстановить билет возможно только в случае утраты или порчи. Они должны быть оформлены на проезд от и до определенных станции российских железных дорог.

В случае если при проверке проездных документов в поезде обнаружится несоответствие в сроках действия билета (билет просрочен) или не совпадет имя, фамилия, номер документа, указанный в документе, удостоверяющем личность пассажира, то такой пассажир не допускается к проезду. Более подробную информацию можно получить из федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [3].

Права пассажиров в поездах дальнего и местного следования [44]:

- покупка проездных документов (билетов), для перемещения между станциями, открытыми для перевозки пассажиров, в любой вагон и поезд;
- пассажир имеет право провозить бесплатно одного ребенка возрастом не старше 5 лет, в случае если ему нет необходимости выделять отдельное место. От 5 до 10 лет дети провозятся согласно стоимости текущего тарифного плана;
- любой пассажир может перевозить мелкие вещи и ручную кладь, масса и размеры ручной клади прописаны в правилах оказания услуг при перевозке пассажиров, к тому же можно перевозить багаж и грузовой багаж;
- сдавать багаж за определенную плату в соответствии с тарифом;
- делать одну остановку на остановочных пунктах маршрута и продлевать проездной билет не более чем на 10 суток;

- в случае болезни на пути маршрута, пассажир может продлить действие билета на время болезненного состояния, которое должно быть подтверждено документами из медицинского учреждения. Если на следующем поезде не будет свободных пассажирских мест, действие билета повторно продлевают.

- отправляться поездом, выдвигающимся на маршрут раньше того поезда, на который были куплены проездные билеты, (обязательна отметка в билетной кассе; восстановить действие билетов на другой поезд, при условии доплаты стоимости плацкарты вследствие опоздания на поезд в течение трех часов, либо вследствие болезни или несчастного случая в течение трех суток, с момента отправления поезда, на который куплены проездные документы (билеты), а в случае отказа от поездки, получить обратно стоимость проезда за вычетом стоимости плацкарта.

В случае возврата неиспользованного проездного билета на маршрут дальнего следования в билетную кассу пассажир имеет право [29]:

- не позже чем за 15 часов до отправления поезда вернуть обратно затраченные денежные средства на стоимость проезда: стоимость билета и плацкарты;

- менее чем за 15 часов, но не позже чем за 4 часа до отправления поезда вернуть стоимость проезда в размере 50% от затраченных средств;

- менее чем за 4 часа до отправления поезда вернуть затраченные за билет (стоимость плацкарты вернуть уже нельзя).

Вернуть деньги за билет можно в следующих случаях: отмена поезда, задержки отправления поезда, если присутствуют проблемы с предоставлением места в вагоне по вашему номеру, и при этом нежелание пассажира перейти на другое место, в случае болезни пассажира.

Возврат стоимости проездного билета не допустимо, если пассажир опоздал в пункте пересадки на поезд по вине железной дороги.

Случается и такое, что на пути следования поезд прерывает свое движение по независимым от железной дорогой обстоятельствам, в таком случае пассажиру положено вернуть стоимость не пройденного пути; если же этот путь был прерван по вине железной дороги, то возвращается стоимость проезда.

Если во время пути следования в вагоне есть свободные места на порядок выше категории (по правилам оказания услуг при перевозке пассажиров и грузов), то пассажир имеет право занять это место [43].

Каждый пассажир имеет право бесплатного провоза с собой на 1 проездной документ (билет) кроме мелких вещей также ручной клади весом не более 36 килограммов, размер которой по сумме трех измерений не превышает 180 сантиметров. Указанная ручная кладь независимо от рода и вида упаковки должна размещаться в вагонах в специально отведенных для этого местах.

Проездные документы на проезд в железнодорожном транспорте являются документами строгой отчетности и должны в обязательном порядке быть возвращены в туристическую фирму [5; с. 123].

В случаях задержки, опоздания отправки поезда или отказа туристов от дальнейшего путешествия руководитель туристической группы должен сообщить об этом диспетчерский пункт туристической фирмы на железнодорожном вокзале или уведомить фирму.

Перед самым началом поездки руководитель группы обязан:

- проверить наличие необходимых документов и списка туристов и убедиться в соответствии числа туристов количеству закупленных мест;
- проверить наличие у туристов путевки и документы, удостоверяющие личность (у групп учащихся школ, училищ – заверенного списка, участников путешествия);
- представиться туристам, ознакомить их с маршрутом следования, программой и содержанием поездки.

Руководитель туристической группы обязан провести с туристами инструктаж о правилах проезда в железнодорожном транспорте и правилах соблюдения личной безопасности в поездке и на остановках.

Оформление проезда организованной группы пассажиров (ОГП) по заявке производится на одном бланке проездного документа в каждый вагон. При этом производится оформление не более трех проездных документов на отдельные места, в т. ч. обязательно проездной документ отдельно на руководителя группы с указанием реквизитов документа, удостоверяющего его личность [43].

Замена руководителя организованной группы детей:

При письменном обращении юридического лица о замене руководителя организованной группы детей оформляется проездной документ на вновь назначенного руководителя. Представителю юридического лица вручается предупреждение о замене руководителя группы. В список групп пассажиров вносятся соответствующие изменения, которые заверяются штампом билетной кассы.

В исключительных случаях при невозможности оформить проездной документ на другого руководителя организованной группы детей на станции отправления или на станции обратного выезда администратором (старшим билетным кассиром) составляется акт в 2-х экземплярах о замене руководителя группы. Один экземпляр акта вручается начальнику поезда, а второй экземпляр акта остается в кассе.

В соответствии с требованиями Федерального закона № 52-ФЗ от 30.03.1999 г. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», а также санитарных правил: СП 2.5.1277-03 «Санитарно-эпидемиологические требования к перевозке железнодорожным транспортом организованных детских коллективов» организаторы детских перевозок обязаны [42]:

- обеспечить сопровождение организованных групп детей с назначением воспитателей, преподавателей или родителей из расчета 1 сопровождающий на:

- 8 детей в возрасте от 7 до 9 лет,
- 12 детей в возрасте от 10 до 12 лет,
- 12 детей в возрасте от 13 лет и старше,
- 12 детей разных возрастов;
- обеспечить медицинское сопровождение организованных групп детей с подтверждением профессиональной пригодности медицинских работников;
- обеспечить полноценным питанием организованную группу детей в пути следования (в зависимости от продолжительности поездки), согласовав ассортимент питания детей сухими пайками с Московским Территориальным отделом ТУ Роспотребнадзора по железнодорожному транспорту.
- получить «Памятку для организаторов перевозок детских коллективов к местам отдыха железнодорожным транспортом».

Руководитель группы в пути следования должен иметь документы, необходимые для предъявления по первому требованию контролируемым органам (ТУ Роспотребнадзора по железнодорожному транспорту и другим):

- список организованных групп детей, заверенный штампом билетной кассы, оформившей проездные документы;
- документы, подтверждающие организацию полноценного питания (в зависимости от продолжительности поездки) организованных групп детей (список ассортимента продуктов питания, согласованного с Московским Территориальным отделом ТУ Роспотребнадзора по железнодорожному транспорту или копию договора на организацию горячего питания в пути следования);
- документы, подтверждающие медицинское сопровождение организованных групп детей. Сопровождающий медицинский работник должен иметь в наличии подлинный документ, подтверждающий профессиональную пригодность;

- справки из общеобразовательного учебного заведения для подтверждения льготного проезда школьников старше 14 лет.

При организации специальных ж/д туров между железной дорогой и туристической фирмой заключается договор на выделение поездов и вагонов. Предметом соглашения является предоставление арендатору (туристической фирме) специального поезда на определенное количество мест. В общее количество мест: включаются места для дирекции туристического поезда, поездной бригады и работников вагонов-ресторанов [5, с.122].

В договоре указывается порядок приема и сдачи поезда. Поезд передают и возвращают на основе заключенного ранее акта.

Порядок расчетов и стоимость аренды обговаривают, обычно, заранее и закрепляют это документально (договором). Если турфирма арендует вагон, то в этом случае, арендная плата взимается по ставкам, которые устанавливает железная дорога. Стоимость, как правило, рассчитывается из количества туристов, но их не должно быть менее количества мест в вагоне по тарифам, соответствующих классу пассажирского поезда. В стоимость аренды включено следующее: оплата постельного белья (один комплект на человека, в течение 7 дней), стоимость холостого пробега, технические остановки, стоимость 3-4 разового питания и др. К основной сумме аренды добавляют сумму объявленной нормы прибыли.

Когда заключается договор на аренду туристического поезда, к нему прилагают: маршрут поездки; сроки путешествия, указание дат и продолжительность остановок в каждом пункте маршрута; количество вагонов-ресторанов; необходимые услуги в поезде (завтраки, напитки и пр.). На каждом из пунктов, на которых останавливаются туристские поезда, обязательно должно присутствовать следующее [41]: освещение всей территории; часы, радиосвязь; телефоны; автобусная станция; туалеты, умывальники, комнаты отдыха

туристов, бытовые комнаты; все необходимое для вагона: вода, топливо и т.п.; необходимые устройства для удаления мусора.

Обычно, в местах таких остановок организуют питание туристов в вагонах-ресторанах, или выходят в город в пункты общественного питания.

Как правило, экскурсионное обслуживание туристов проводят местные туристические организации. В договоре на экскурсионное обслуживание, к примеру, музея прописывается следующее: название и продолжительность экскурсии, средства передвижения на них (пешеходные, автобусные, водным транспортом и др.); цена экскурсий; количество экскурсантов в группе; материальная ответственность за не предоставление экскурсионного обслуживания.

Экскурсантам могут быть предложены услуги за дополнительную плату, которые не были включены в изначальную стоимость турпакета. Обычно это особые экскурсии, например, поездка в аквапарк или на рыбалку и т.п. Как правило, с предприятиями, которые организуют такие экскурсии, заключаются отдельные договора, с целью получения скидок на группу туристов.

Путешествовать на туристских поездах – это замечательная возможность познакомиться с природой, архитектурой, достопримечательностями других городов. Однако стоит отметить, что после распада СССР чартерные перевозки на туристических поездах уже не имеют такой популярности.

При покупке проездного документа (билета) вы можете воспользоваться комплексом услуг, предоставляемых персоналом железной дороги (дежурных и администраторов по вокзальному комплексу, кассиров, проводников вагонов поезда и справочного бюро) и при этом без дополнительных затрат [41].

В дальнейшем будущем собираются внедрить на все пассажирские поезда дальнего следования услуги интернета, которые можно будет оплатить при покупке проездного документа (билета) в кассе на сайте РЖД [40].

Существуют и платные услуги, предлагаемые в пассажирском поезде для улучшения качества поездки [43]:

- приобрести постельное белье (за исключением купейных и мягких вагонов фирменных поездов);
- поменять класс (категорию) комфортности вагона на более высокую ;
- купить напитки (чай и кофе), продукты, предметы личной гигиены, журналы и газеты;
- заказать свежеприготовленный завтрак, обед, ужин в вагоне или приобрести в вагоне-ресторане с доставкой в ваше купе;
- позавтракать в вагоне-ресторане.

По всему вышесказанному можно подвести итог: мы дали понятие железнодорожному туру и описали, какие категории ж/д туров существуют. Мы обсудили, что такое экскурсия и определили разницу между понятием «экскурсия» и «туризм». Далее мы дали классификацию по продолжительности тура, узнали что такое тур выходного дня и выявили его особенности, разобрали его плюсы и минусы. Поговорили об удалённой работе, дали определение понятию «фриланс». Выяснили, что туризм является частью международных отношений и классифицировали туристический тур по различным признакам. Подняли вопрос о туристических объединениях, и разобрали виды туристических организаций. Затем мы обсудили этапы формирования и разработки железнодорожного тура в наше время. Перечислили необходимые документы, которые должен иметь при себе начальник железнодорожного маршрута. Выявили, какие существуют группы маршрутов, по которым осуществляется перевозка туристов. Ответили на вопрос, какие документы должны быть утверждены со стороны турфирмы при аренде вагона. К тому же мы осветили ответы на вопросы о том, что входит в стоимость аренды поездов, перечислили какие пункты содержит договор при аренде специализированного тур поезда, а также описали, что взыскивается с турфирм, при заключении

договора на перевозку туристов. Дали понятие туристическому рынку и подразделили его по ряду признаков. К тому же мы разобрали, в каком виде представлен туристический рынок на данный момент. Обсудили понятие «спрос» и какие его виды существуют. Определили, какие факторы влияют на туристический рынок в наше время. Разобрали нюансы, которые могут возникнуть при разработке тура для школьников. Ответили на вопросы, что делать, если вдруг случилось так, что проездные билеты оказались утерянными или испорченными, а также описали, какие права имеет каждый пассажир при путешествии на поезде. Перечислили обязанности руководителя группы, перед началом железнодорожного путешествия.

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТУРА ВЫХОДНОГО ДНЯ «ЕКАТЕРИНБУРГ- ТАВДА»

2.1. Анализ потребностей в туре «Екатеринбург – Тавда»

Желание путешествовать у человека появляется благодаря определённым мотивам. В свою очередь, мотив напрямую связан с определёнными потребностями конкретной группы людей.

Существуют основные мотивы туризма, а именно [44]:

- Желание познавать новое;
- Физическая активность;
- Восстановление здоровья/жизненных сил;
- Паломничество;
- Отдых, развлечения;
- Посещение родственников, знакомых;
- деловые нужды.

Все мотивы имеют зависимость от различных факторов. К таким факторам, например, можно отнести: особенности определенных групп людей, уровень развития туристической индустрии в принимающей стране (регионе), качество рекламы продвигаемого туристического продукта, репутация (мнение туристов) о туристическом продукте и множество других.

Если выделить основные факторы, которые вызывают потребность в туризме, то получится четыре следующих группы: познавательная, психологическая, региональная, экономическая. Каждая из них может содержать в себе разные виды мотивов [45].

К примеру, познавательная группа – это группа, состоящая из людей, с тягой к знаниям в исторической, культурной, бытовой сферами, а также сюда можно отнести природно-климатическую сферу.

К исторической сфере (ее факторам) присуще все наследие страны, исторические памятники, археологические находки.

Сфера культуры притягивает людей с познавательными интересами к культуре страны, а именно: памятники, музеи, театры, художественные галереи и другие объекты. Также это могут быть различные обычаи, кухня, одежда и другие предметы народного творчества.

Бытовая сфера – особенности форм ведения хозяйства.

Природно-климатическая сфера туризма очень популярна среди туристов. К ней можно отнести флору и фауну местности, и ее рельеф. Все это играет большую роль при создании определенного вида тура, особенно если это спортивный, морской или зимний туризм и т.п. Элементы данного туризма относятся к биологическим и психологическим потребностям туристов из городского населения.

Развитию летних и зимних видов спорта способствуют географические и климатические условия. Исключительной популярностью пользуются те районы, где условия способствуют восстановлению здоровья туристов, сюда можно отнести курортные зоны.

На посещаемость региона может влиять событийная насыщенность местности, благодаря которой туристы будут посещать данное место. Это могут быть различные фестивали (музыкальные, театральные), или же спортивные мероприятия (соревнования различных видов спорта), а также карнавалы, ярмарки.

К группе экономических факторов, как правило, относят финансовое обеспечение туристов. От доходов путешественников зависят цены на туры, количество и качество предоставляемых услуг, уровень развития туристической

индустрии у принимающей стороны на маршруте, комфортабельность транспорта. Сюда же можно отнести сферу торговли, а именно магазины определенной ценовой категории, подходящих для туристов, с определенным уровнем дохода.

Экономические факторы имеют большое значение, при создании ассортимента недорогих товаров и определяют количество туристов со средним достатком [45].

Психологические факторы подразумевают в себе мотивы, которые мотивируют туристов путешествовать и которые удовлетворяют их психологические потребности. Обычно эти потребности связаны с религией или же с особыми интересами и наклонностями.

По статистике, можно сделать вывод, что немногие путешественники возвращаются в места, где они уже побывали, за исключением экономических или сентиментальных мотивов. По мере увеличения своих доходов человек более часто делает выбор в пользу психологических мотивов при выборе нового туристского маршрута.

Дальние пассажирские перевозки составляют свыше 40% пассажирооборота [46].

В России, где на долю железных дорог приходится более 40% пассажирских перевозок, развитие железнодорожного туризма должно представлять особый интерес. Это подтверждают и результаты исследования, проведенного на ж/д вокзалах Москвы специалистами кафедры «Социально - культурный сервис и туризм» Московского Института Инженеров Транспорта (МИИТа). В ходе исследований было опрошено 3000 пассажиров. Специалистов МИИТа интересовало следующее:

1. На вопрос: «Как Вы относитесь к развитию железнодорожного туризма?» Получены ответы:

- положительно 74%, или 2220 человек;

- отрицательно - 6% (180 человека);
- затруднились с ответом 20%, т.е. 600 человек [6, с. 52]

2. На вопрос: «Какой вид туризма привлекает Вас в большей степени?» получены следующие ответы:

- приключенческий вид туризма интересует 13% респондентов;
- культурный (познавательный) туризм – ответ 48% респондентов;
- религиозный туризм - 17% респондентов;
- лечебно- оздоровительный туризм - 10% респондентов;
- пляжный туризм – ответ 12% респондентов.

3. На вопрос о длительности туров специалистами МИИТа получены следующие ответы:

- для 35% респондентов интересны однодневные специализированные железнодорожные туристские маршруты;
- непродолжительные (2-3 суток) поездки представляют интерес для 45% респондентов;
- многодневные (отели на колесах) для 20% опрошенных.

Не интересны железнодорожные маршруты для 14% опрошенных респондентов.

Результаты проведенного опроса говорят о том, что большинство респондентов положительно относятся к развитию железнодорожного туризма. При этом наиболее популярными видами они считают отдых, культурно-познавательный, религиозный и пляжный туризм, к которым железнодорожный транспорт имеет непосредственное отношение.

Значительный интерес для респондентов представляют непродолжительные железнодорожные туристские маршруты на 2-3 дня. Это могут быть поездки выходного дня, тематические экскурсии. Однодневные маршруты также весьма популярны. Для удовлетворения потребностей этой

категории опрошенных следует возобновить движение таких поездов, как «Здоровье», «Лыжник», «Грибник», «Ягодник». [6, с. 53]

Благоприятность перспектив развития железнодорожного туризма показывает анализ данных Федерального агентства по туризму Российской Федерации. Исследования показали, что развитие въездного туризма обусловлено растущим интересом европейцев к России. При этом именно жители Европы составляют более 90% иностранных туристов, прибывающих в страну. Иностранные фирмы уже многие годы успешно организуют железнодорожные туристские маршруты по России и в дальнейшем планируют не только продолжать, но и расширять свою деятельность,

Благодаря этим компаниям в России возрождаются старые и появляются новые железнодорожные туристские маршруты. К примеру, немецкая фирма «Лернидее», начав в 1995 году сотрудничество с одного тура, в 2005 году заказала уже 12 туров.

Наличие густой сети железных дорог в России позволяет организовать разнообразные по географическому расположению, форме и содержанию железнодорожные маршруты. Во внутреннем туризме это кратковременные (часовые) туры длительностью от 3 до 10 часов. Данные туры совершаются на электропоездах.

Наиболее посещаемыми являются Москва и Московская область, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Свердловская и Тюменская области, республики Татарстан и Башкортостан, Ставропольский край, Челябинская, Нижегородская и Ростовская области. На долю данных регионов приходится более половины численности российских туристов.

Для удовлетворения растущих потребностей в сервисном и туристическом обслуживании пассажиров руководство железнодорожного транспорта России приняло решение о создании на железных дорогах единой сети сервис-центров. Объединение сервис-центров в единую сеть, налаживание связи между ними

позволяет формировать единый туристские продукты по формуле «поезд + »: «поезд + гостиница», «поезд + экскурсия», «поезд + спектакль», «поезд + футбольный матч», «поезд + выставка», «поезд + кинофестиваль» и т.д.

Перспективы развития ж/д туристических перевозок в России были убедительно продемонстрированы в марте 2007 года на Второй международной туристической выставке «Интурмаркет 2007» [46].

На выставке была представлена компания ООО «РЖД Тур». Ее главная задача - организация туристических и деловых ж/д поездок в соответствии с наивысшим качеством сервиса. Основными видами деятельности компании ООО «РЖД Тур» являются:

1. Сотрудничество с туристскими компаниями, использующими железнодорожный транспорт для перевозки туристов;
2. Туроператорская деятельность;
3. Сотрудничество с международными компаниями в области развития железнодорожного туризма: создание совместных маршрутов, проектов;
4. Создание собственного парка туристско-экскурсионных поездов;
5. Сотрудничество с подразделениями, несущими ответственность за предоставление поездов, вагонов, (международные совместные проекты по созданию новых поездов и вагонов повышенной комфортности);
6. Проведение и участие в туристских выставках;
7. Проведение исследований в сфере железнодорожного туризма, а также мероприятий по созданию положительного имиджа железнодорожного транспорта как основного вида транспорта для развития туризма в России;
8. Сотрудничество с высшими и другими заведениями по подготовке специалистов в области железнодорожного туризма.

Тур Екатеринбург – Тавда примечателен тем, что дарит людям возможность познакомиться с историей СССР, его достопримечательностями и

бытом. К тому же, это возможность отдохнуть и поправить свое здоровье на базе отдыха «Родник», искупавшись в горячих источниках.

2.2. Программа железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда»

Важнейшее значение при разработке программы тура имеют предпосылки квалификационной составляющей обслуживающего персонала. В соответствии с п.1.7 ПТЭ лица, поступающие на железнодорожный транспорт на работу, связанную с движением поездов, должны пройти не только профессиональное обучение, но и профессиональный отбор с целью определения уровня их пригодности к выполнению соответствующих должностных обязанностей. Требования к профессиональному отбору дежурных по станциям, диспетчерского персонала всех уровней управления, локомотивных бригад и т.д. устанавливает МПС России. Необходимость проведения профессионального психологического отбора таких специалистов, как дежурные по станции и диспетчера, включенные в управление перевозочным процессом, объясняется спецификой их деятельности. Их работа связана с большой ответственностью при постоянно возникающих нестандартных ситуациях, когда требуется мгновенная оперативность в принятии решений. Эти специалисты непосредственно причастны к обеспечению надежности и безопасности движения, и не даром они включены в так называемую «группу риска», потенциально несущую в своей деятельности цену ошибочных решений и действий. Поэтому наличие только профессиональных знаний совершенно недостаточно для выработки умений управлять коллективом в экстремальных ситуациях. Здесь необходим определенный уровень развития психологических качеств командира среднего звена.

Особое значение проблема профессионального психологического отбора приобретает с переходом на ряде направлений на скоростное и

высокоскоростное движение. Для этих условий готовится специальная программа. Процедура профессионального психологического отбора проводится специалистами психологами регионов сети железных дорог, назначенными для выполнения этих обязанностей руководством региона.

Мероприятия по профессиональному психологическому отбору оперативного персонала могут проводиться только с использованием автоматизированной системы в соответствии с методикой, утвержденной МПС России. Здесь необходим определенный уровень развития психологических качеств командира среднего звена.

Актуальность профессионального психологического отбора оперативных работников все более возрастает в связи с жесткими экономическими условиями, необходимостью применения информационных ресурсосберегающих технологий, с введением новой структуры диспетчерского управления на сети железных дорог. Подбор, расстановка и использование оперативного персонала выходит в современных условиях на одно из важнейших мест в эксплуатационной работе сети.

Важным и действенным инструментом совершенствования системы подбора и подготовки оперативных работников является автоматизированная система, разработанная Отраслевым центром психологических исследований. Научно исследовательский психологический центр, созданный на базе Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС), является крупнейшей психологической организацией МПС России. Он осуществляет свою деятельность на основе разработанной и принятой в министерстве «Комплексной программы внедрения на железных дорогах сети системы профессионального отбора на ведущие профессии хозяйства перевозок».

Определились главные направления в работе центра, в связи с чем сложилась его структура. Специалистами Департамента кадров и учебных

заведений МПС России (рук. Н.М. Бурносов) и Отраслевого центра психологических исследований (рук. С.С. Сергеев) продолжается разработка и совершенствование системы психологической оценки и подбора персонала для выдвижения в резерв высшего и среднего командного звена с учетом психологических характеристик и управленческого потенциала людей.

Служебные материалы по отбору и результатам психологических обследований могут быть переданы только учреждениям, организациям и лицам, перечисленным в данном документе, и не подлежат разглашению и использованию в неоговоренных целях. Они хранятся в базе данных автоматизированной системы, доступ к которой разрешен лишь специалисту психологу. Общий контроль за внедрением и проведением профессионального психологического отбора оперативных работников на сети железных дорог осуществляет Департамент управления перевозками МПС России.

При выборе экскурсионного объекта для проведения маршрутов (туров) выходного дня нужно ориентироваться на следующие показатели:

- возможность сочетания нескольких видов отдыха на объекте;
- доступность объекта, его привязка к транспортным путям;
- наличие туристских ресурсов;
- инфраструктура, которая будет позволять оказывать качественную услугу на маршруте.

С учетом перечисленных показателей был разработан железнодорожный тур выходного дня «Екатеринбург-Тавда».

Данный тур рассчитан на интерес к истории развития, культуре и быту жителей советского периода. Подобный интерес могут проявить дети школьного возраста, иммигранты, туристы. Поезд будет двигаться по маршруту с начальной точкой отправки из Екатеринбурга от станции «Екатеринбург-Пассажирский» до одноименной станции в Ирбите, а затем в город Тавда, также до одноименной станции. Подробную программу тура см. в прил. 4

Дадим характеристику направлений маршрута.

Ирбит

История этого города начинается с 1631 года и он является одним из старейших городов на Урале. Он прославился своей ярмаркой, которая была крупнейшей в стране. В этом городе мы посетим следующие музеи (подробнее см. прил. 3.3.):

- Ирбитский государственный музей мотоциклов
- Ирбитский музей техники (2-ой этаж здания мотоциклетного музея)
- Ирбитский государственный музей изобразительных искусств
- Центр мотоциклетной культуры (Мотодом)
- Ирбитский музей народного быта

А также можно посетить театры и памятники архитектуры или просто прогуляться по городу.

Тавда.

Город назван по имени реки, на берегу которой расположен. В свою очередь название реки Тавда происходит от мансийского слова «таут» — «река».

Тавдинский музей леса.

Музей был открыт для посетителей с 6 мая 1975 года. Первоначальный статус — народный краеведческий музей. В музее были представлены коллекции предметов быта, документы, фотодокументы истории Тавдинского района и личные комплексы тавдинцев, собранные в 1970-е годы. Под экспозицию музея отдано здание школы, построенное в 1926 году.

В 1985 году началась работа по созданию новой экспозиции музея. Тогда же лес стал главной темой музейной экспозиции. В настоящее время в музее представлены:

- этнографическая коллекция, рассказывающая о культуре и быте коренных жителей района — манси;

- экспозиция, посвященная строительству первых лесопромышленных предприятий начала XX века;
- экспозиция, посвященная развитию лесопромышленного хозяйства после Великой Отечественной войны;
- экспозиция, посвященная природе района, включающая в себя коллекцию мхов, лишайников, грибов.

Содержательна и разнообразна историческая часть экспозиции. Интересна этнографическая коллекция коренных жителей — манси. “Первые лесопромышленные предприятия в начале XX века», “Развитие лесопромышленного комплекса после Великой Отечественной войны» — это темы следующих разделов экспозиции.

В оформлении музея в основном использованы местные породы дерева. Украшением выставочного зала является оригинальный деревянный потолок.

База отдыха «Родник» (Горячие источники).

База отдыха Родник в Тавде Свердловской области в сосново-лиственном лесу существует уже очень давно. На территории горячего источника оборудована гостиница с уютными номерами, отдельные домики, баня, сауна, массажный кабинет, услуги косметолога, специальные веранды с мангалами, купелью, бассейн под открытым небом с минеральной горячей водой, которую можно использовать в качестве столовой.

Зимой на улице много различных дополнительных развлечений, горки, лыжная трасса, весь спортивный инвентарь: лыжи, коньки, ботинки, санки, ледянки, ватрушки и т.д. можно взять на прокат.

Обратно прямым рейсом Тавда – Екатеринбург.

Таким образом, выделяются отличительные особенности проектируемого железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда». Целевая аудитория: школьники от 15 - 16 лет. Цель – познакомить школьников с периодом Советской власти, через достопримечательности и историю того времени Кол-

во человек: 54 (с учетом сопровождающих). Тема тура: «Детство моих советских родителей». Актуальность – 2017 год – 100 лет Великой Октябрьской социалистической революции, год экологии. Уникальность – стилизация под СССР (одежда сопровождающих, игры советского периода, история Урала, горячие источники).

Сопровождающие – 2 педагога и экскурсовод из туристического бюро «Путешественник». Тур будет продвигаться путем посещения школ (договариваться об информировании школьников с директором, рекламная кампания турфирмы «Путешественник»).

Ответственность:

Экскурсовод – проводит экскурсионную программу в течение поездки на поезде и автобусе, прогулок по городу (История СССР, описание достопримечательностей), проводит зарядку утром, раздает настольные игры.

Классные руководители: следят за порядком, сопровождают группу школьников.

В вагонах созданы все условия, необходимые для дальней поездки: уютные купе, библиотека, настольные игры, чай, предлагаемый проводником. Питание туристов организовывается в вагонах-ресторанах.

Игры из СССР:

Хоккей

Пожалуй, самой азартной настольной игрой был именно хоккей. Недаром же похожие игры продолжают выпускаться до сих пор. Теперешние «хоккеи» намного ярче и привлекательнее, но волна ностальгии накатывает именно при виде старой металлической игрушки.

Ткацкий станок

Пока мальчики развлекались машинками и мотоциклами, девочкам предлагали поиграть миниатюрным ткацким станком. Азарта и духа соревнования в этой игрушке не было, зато в процессе игры очень наглядно и

доходчиво объяснялся процесс ткачества. Кроме того, можно было самому научиться ткать полотно с разными узорами.

Бегемотики

Простая, но чрезвычайно захватывающая игра «Бегемотики» нравилась и мальчикам, и девочкам. Нужно было съесть как можно больше шариков, для чего пускались на всевозможные уловки. Например, выпускали шарики не сразу, а по одному, пытаясь тут же поймать их своим бегемотиком.

Пинбол

Конечно же, такого названия как «пинбол» в Советском Союзе никто не слышал. Но и какого-то общего названия для подобных игр не было. Существовало множество забав, в которых нужно было запускать шарик и зарабатывать очки в зависимости от траектории его движения. Обычно их называли просто «шариками» или «пулялкой», а официального именованья никто не помнил.

2.3. Стоимость железнодорожного тура «Екатеринбург – Тавда»

1. Расчет стоимости разработанного турпродукта

Все туристские поездки в зависимости от особенности личности, характера туриста и его бюджета совершаются на групповой или индивидуальной основе. Индивидуальные поездки предоставляют потребителю больше независимости и самостоятельности, но они более дорогостоящие и поэтому малодоступны массовому туристу. Групповые поездки, наоборот, более дешевые, доступные массовому туристу, но в таких поездках каждый участник обязан подчиняться установленному для группы порядку путешествия.

Расчет стоимости турпродукта предполагает альтернативные решения. Рассмотрим два варианта: индивидуальное и групповое обслуживание.

Калькуляция полной стоимости турпродукта на 1 человека представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Стоимость турпродукта при индивидуальном подходе, все услуги предоставляются персонально

Наименование статей		Формула для расчета	Показатели	
			в стоимостном выражении, руб. на 1 чел.	в %
1	Себестоимость производства, всего*	Калькуляция производственных затрат	5 091	
	в том числе:			
1.1	Транспорт	услуги контрагентов «Т»	1 477	
1.2	Проживание	услуги контрагентов «Г»	522	
1.3	Питание	услуги контрагентов «П»	2 330	
1.4	Экскурсионное обслуживание	услуги контрагентов «Э»	553	
1.5	Страховка	услуги контрагентов «С»	95	
1.6	Комиссия владельца	услуги туроператора (разработчика проекта)	-	
1.7	Иные затраты	услуги иных контрагентов	-	-
2	Себестоимость реализации, всего	Калькуляция затрат на реализацию	255	7
3	Полная себестоимость, руб.	сумма п.1 и п.2	5 346	
4	НДС, %	рассчитывается как 18 % от п.3	962,26	18
6	Скидка клиентская, %	устанавливается в % от п.3	-	0
	Стоимость турпродукта	п.3+п.4+п.6	6 308,26	

* Если в программе участвуют несколько контрагентов по одной статье, то расходы на данные услуги суммируются.

**Обычно туристские фирмы включают в стоимость туристской путевки страховые полисы и за это берут со страховой фирмы комиссию в размере 10-15%. Если страховка не является обязательной и оплачивается туристом по желанию, в стоимость тура она не входит и оформляется как дополнительная услуга. Операции по страхованию и перестрахованию освобождены от уплаты НДС. К примеру, стоимость страхования тура на одного человека в сутки при городском туризме составляет 25 руб.

Калькуляционная статья «Транспортные расходы» включает стоимость: трансфера, проезда, перевозки туристов по городу до гостиницы, транспортных расходов на экскурсионное обслуживание при автобусных экскурсиях и т.д. В

калькуляцию включаются те расходы, которые входят в обязательную программу тура.

Калькуляционная статья «Расходы на питание» рассчитывается в зависимости от вида туризма. Стоимость питания, как правило, зависит от условий тура: завтрак, полупансион, полный пансион. В большинстве гостиниц завтрак входит в стоимость номера в сутки. В некоторых гостиницах стоимость завтрака, обеда и ужина указывается отдельно от стоимости номера. В нашем туре в стоимость входит обед. Завтракает и ужинает турист за свой счет.

Калькуляционная статья «Расходы на экскурсионную программу» включает только те расходы по экскурсионному обслуживанию, которые входят в обязательную программу тура. Обычно это 2-3 экскурсии и указывается, что при желании на месте турист может оплатить дополнительные экскурсии. Стоимость экскурсий зависит от цены входных билетов в музеи, парки, а также стоимости услуг экскурсовода, гида, сопровождающего.

Для иностранных туристов в себестоимости турпродукта следует учесть в п. 1.7 «Стоимость оформления визы», которая составляет от 80 до 120 евро в зависимости от места оформления и срочности.

Полная стоимость турпродукта будет зависеть от конъюнктуры рынка (п.2.2 – колебания 10-35%) и статуса клиента (п.6 – колебание 0-5%). В этом сложность организации туров такого типа.

Таким образом, базовая цена турпродукта составила 6 308,26 рублей на 1 человека и не предусматривает предоставление скидки.

Рассмотрим, как изменится цена тура при групповом обслуживании.

Таблица 2 – Стоимость турпродукта при групповом подходе, все услуги рассчитаны на 20 чел.

Наименование статей		Показатели	
		руб. на 1 чел.	руб. на группу
1	Стоимость турпродукта	6 308,26	126 165,20
2	Скидка клиентская, 5 %		- 6 308,26
3	Стоимость, руб.	5 992,85	119 856,94

Вывод по таблице 2. В калькуляции себестоимости учитываются суммарные издержки на группу, а затем вычисляется стоимость на одного туриста. Стоимость турпродукта составит 5 992,85 руб. на человека при групповом обслуживании 20-ти туристов и 5% скидки за групповое обслуживание или по 6 308,26 руб. и один сопровождающий – бесплатно.

Данный вариант имеет существенные преимущества перед индивидуальным. Экономия на масштабе делает проект более рентабельным.

Во-первых, трудно найти по расценкам п.1.1-1.4 9 (таблица 1) услуги контрагентов для индивидуального обслуживания. В крайнем случае, такой турпродукт можно предлагать для отдыха семьи из 3-х человек. Из данных таблицы 3 видно, что 3% скидка позволит семье из трех человек сэкономить 558 рублей на человека ($6\,308,26 - 5\,750,62 = 557,64$ руб.)

Таблица 3 – Стоимость турпродукта при групповом подходе, все услуги рассчитаны на 3 чел.

Наименование статей		руб. на 1 чел.	руб. на семью из 3-х чел.
1	Себестоимость производства, всего	5 091	15 273
2	Себестоимость реализации, всего	-	765
3	Полная себестоимость, руб.	-	16 038
4	НДС, %	-	2 886,84
6	Скидка клиентская, 3 %	-	- 907,99 (от 18 159,84)
	Стоимость турпродукта	5 750,62	17 251,85

Во-вторых, реализация групповых туров дает преимущества турагенту.

Себестоимость реализации турпродукта (п.2) имеет для него важнейшее значение. Кроме учтенных в себестоимости тура прямых и переменных косвенных затрат, фирма несет также и постоянные издержки по организации и реализации данного и других туров. Эти издержки формируются в целом по фирме, а затем распределяются на отдельные виды туров. Распределение постоянных расходов производится пропорционально доле себестоимости данного тура в общей себестоимости всех видов туров данной фирмы.

Калькуляционная статья «Услуги турфирмы» (п.2 обеих таблиц) включает расходы по сопровождению группы, бронирование авиабилетов, встречу и проводы на вокзале или аэропорту, реализацию туров и составляет 7% от прямых затрат – норма, но это всего 765 руб. на тур для семьи из 3-х человек.

Таким образом, в виду достаточно большого размера постоянных затрат, тур целесообразно организовывать только групповой, с учетом вместимости железнодорожного вагона, которая составляет 54 пассажирских места.

Калькуляция затрат на обслуживание группы из 51 участника и 3-х сопровождающих (бесплатно) показана в Приложении 5.

При максимальном заполнении пассажирского вагона, себестоимость тура составит 5 091 руб./чел.

2. Расчет финансово-экономических показателей проекта

При норме коммерческой наценки – 10% от затрат, валовая прибыль составит 25 964 руб.

Рассчитаем валовую выручку:

$$259\,641 + 25\,964 = 285\,605,1 \text{ руб.}$$

Определим чистую прибыль от реализации 1 группового тура по разработанному маршруту.

При ставке налога на прибыль – 6%, уплате подлежит сумма 14 280,29 руб. После уплаты налогов чистая прибыль составит 11 683,89 руб.

Анализ инвестиционной эффективности проекта позволяет выявить зависимость размера прибыли от определяющих факторов: объема продаж, изменения цены продукции и т.д.

Таким образом, для реализации данного проекта целесообразно установить цену тура в 5 600 руб. с участника. Обеспечить наполнение группы в составе 54 человека, в том числе не более 3-х сопровождающих лиц (бесплатно).

3. Дальнейшее продвижение тура

Продвижение разработанного тура можно делать по нескольким направлениям:

- публикация в средствах массовой информации;
- размещение рекламы о турах на уличных рекламных щитах;
- расклейка рекламных листов с описанием маршрутов в местах наибольшего скопления возможных покупателей;
- размещение баннерной рекламы в Интернет.

Оптимальный выбор средств распространения рекламы в значительной степени определяет успех рекламной коммуникации и объем, требуемых расходов. От верного решения данной проблемы зависит, какого количества потенциальных клиентов достигнет реклама, насколько сильным будет воздействие на них.

Рассмотрим рекламные мероприятия необходимые для продвижения нового тура:

1. Разработать печатную рекламу, к которой относятся проспекты и брошюры; буклеты; рекламные листовки.

В таблице 4 представлены расходы, запланированные на 3 месяца для рекламы.

Расходы на рекламу для продвижения тура

Статьи расходов	в себестоимости 1 тура, руб.	Расходы по проекту, руб.
1. Информационные буклеты	47.00	1 000.00
2. Рекламные листовки с перечнем услуг в туре	47.00	1 000.00
3. Наружная реклама	96.00	2 000.00
4. Интернет-реклама	110.00	2 300.00
Итого	300.00	6 300.00

Данные рекламные продукты можно будет распространять через торговые точки, где реализуются товары для активного отдыха, автозаправки, автостоянки, салоны сотовой связи, сауны (семейные дни).

Необходимо разработать макеты листовок туристов, рекламно-информационное письмо, обращенное лично, персонифицировано к клиенту.

В данной главе мы поговорили о мотивах туризма и связанных с ними факторах, среди них которые: особенности определенных групп людей, уровень развития туристической индустрии в принимающей стране (регионе), качество рекламы продвигаемого туристического продукта, репутация (мнение туристов) о туристическом продукте и множество других. Обсудили вопрос о благоприятности перспектив развития железнодорожного туризма в России, выявили в чем особенность тура «Екатеринбург-Тавда». Поговорили о требованиях к персоналу железной дороги, и на что нужно ориентироваться при выборе экскурсионных объектов для туристического маршрута. Дали характеристику дестинаций маршрута «Екатеринбург-Тавда». Рассказали о количестве сопровождающих группу детей на маршруте «Екатеринбург-Тавда». Провели исследование экономической эффективности тура.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной ВКР мы узнали теоретические основы проектирования тура, что есть туризм - это временное перемещение людей с места своего постоянного проживания в другую страну или местность в свободное время для получения удовольствия и отдыха. Цель туризма может быть оздоровительная, религиозная, познавательная, профессионально-деловая, или спортивная.

Благодаря всему выше перечисленному мы обрели понимание, что тур является основным видом туристического продукта в той его форме, которая выступает на рынке туризма. Потребитель ищет на рынке не отдельные услуги или товары, а наиболее оптимальное, с его точки зрения, их сочетание, предлагаемое туристическими представителями в виде конкретных туров. При выборе тура туриста, как правило, менее всего интересует, кто является производителем услуг, формирующих тур. Для него значительно важнее, насколько количество компонентов и качество тура соответствует его собственным представлениям о предпринимаемом путешествии. Потребитель воспринимает туристическое предприятие, предлагающее данный тур, как его производителя, ответственного за качество и уровень предоставляемых услуг.

В первой главе мы дали понятие железнодорожному туру и описали, какие категории ж/д туров существуют. Мы обсудили, что такое экскурсия и определили разницу между понятием «экскурсия» и «туризм». Узнали, что такое тур выходного дня и выявили его особенности, разобрали его плюсы и минусы. Поговорили об удалённой работе, дали определение понятию «фриланс». Выяснили, что туризм является частью международных отношений и классифицировали туристический тур по различным признакам. Подняли вопрос о туристических объединениях, и разобрали виды туристических организаций. Затем мы обсудили этапы формирования и разработки железнодорожного тура в наше время. Перечислили необходимые документы,

которые должен иметь при себе начальник железнодорожного маршрута. Выявили, какие существуют группы маршрутов, по которым осуществляется перевозка туристов. Ответили на вопрос, какие документы должны быть утверждены со стороны турфирмы при аренде вагона. К тому же мы осветили ответы на вопросы о том, что входит в стоимость аренды поездов, перечислили какие пункты содержит договор при аренде специализированного турпоезда, а также описали, что взыскивается с турфирм, при заключении договора на перевозку туристов. Дали понятие туристическому рынку и подразделили его по ряду признаков. К тому же мы разобрали, в каком виде представлен туристический рынок на данный момент. Обсудили понятие «спрос» и какие его виды существуют. Ответили на вопросы, что делать, если вдруг случилось так, что проездные билеты оказались утерянными или испорченными, а также описали, какие права имеет каждый пассажир при путешествии на поезде. Перечислили обязанности руководителя группы, перед началом железнодорожного путешествия.

Во второй главе мы поговорили о мотивах туризма и связанных с ними факторах, среди них которые: особенности определенных групп людей, уровень развития туристической индустрии в принимающей стране (регионе), качество рекламы продвигаемого туристического продукта, репутация (мнение туристов) о туристическом продукте и множество других. Обсудили вопрос о благоприятности перспектив развития железнодорожного туризма в России, выявили в чем особенность тура «Екатеринбург-Тавда». Поговорили о требованиях к персоналу железной дороги, и на что нужно ориентироваться при выборе экскурсионных объектов для туристического маршрута. Дали характеристику дестинаций маршрута «Екатеринбург-Тавда». Рассказали о количестве сопровождающих группу детей на маршруте «Екатеринбург-Тавда». Провели исследование экономической эффективности тура.

При написании ВКР цель была достигнута, а задачи решены.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

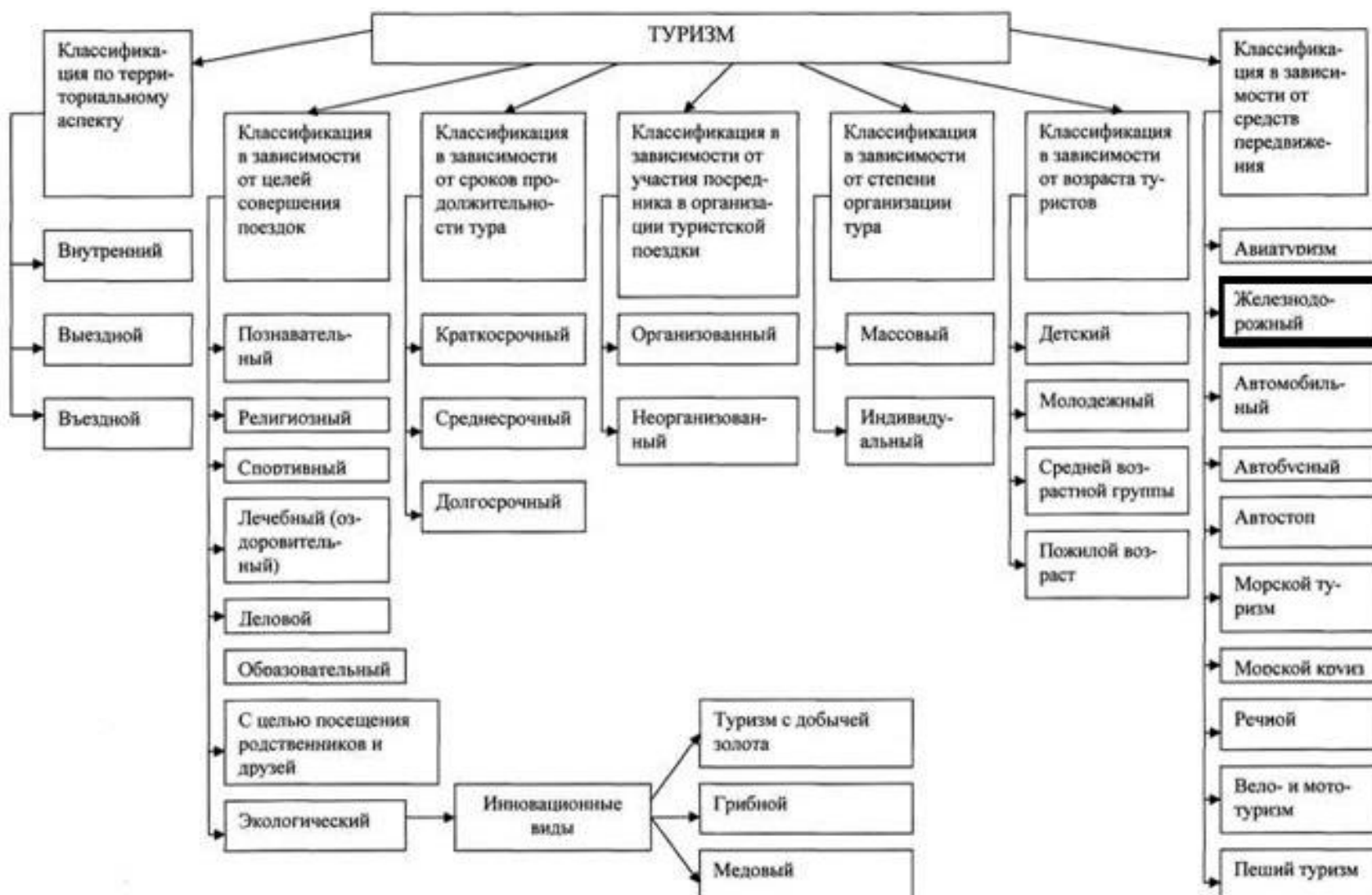
1. Конституция Российской Федерации. Российская газета. - № 237. - 25.12.1993
2. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» [Текст]: федеральный закон: принят Государственной Думой 07.02.1992 № 2300-I [измен. 21.12.2013 № 363-ФЗ].
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Текст]: федеральный закон: принят Государственной Думой 24 ноября 1996 № 132 – ФЗ [ред. от 03.05.2012 г.] – 24 с.
4. ГОСТ Р 50690-2000 Туристские услуги. Общие требования [Текст]: – введен 16.11.2000г. – М.: Госстандарт России: Изд. стандартов, 2001. – 7с.
5. ГОСТ Р 50681-2010 Туристско-экскурсионное обслуживание. [Текст]: введен 01.01.2010г. – М.: Госстандарт России: Изд. стандартов, 2010. – 20 с.
6. ГОСТ Р 32611-2014 Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов [Текст]: введен 01.01.2016г. – М.: Госстандарт России: Изд. стандартов, 2009. – 7 с.
7. «Об утверждении Правил организованной перевозки группы детей автобусами» [Текст]: постановление от 17 декабря 2013 г. N 1177 – 1 с.
8. Александрова А.Ю. Международный туризм [Текст]: учеб. пособие, 2002 г. – 470 с.
9. Авдашев С.Б., Цыганова А.Г. Конкуренция и антимонопольное регулирование [Текст]: учеб. пособие, 1999 г. - 368 с.
10. Бабкин А.В. Специальные виды туризма, 2008. - 252 с.
11. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма. Финансы и статистика [Текст]: учеб. пособие, 2003. - 176 с.

12. Васина Н.А., Щербакова Н.А.. Финансовое планирование на предприятии [Текст]: учеб. пособие, 2005 г. - 123 с.
13. Гуляев В.Г. Организация туристических перевозок [Текст]: учеб. пособие, 2001 г. – 512 с.
14. Гордиенко М.В., Интеграционные процессы и государственное управление стратегическим развитием туристической индустрии в условиях рыночной экономики [Текст]: учеб. пособие, 2002. - 55 с.
15. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности [Текст]: учеб. пособие, 2001 г. - 239 с.
16. Замешаев. Д.В. Фриланс как инструмент повышения эффективности медиабизнеса в условиях информационно-сетевой экономики. Научная статья
17. Квартальнов В.А., Каверина Т.П., Туризм феномен XX века [Текст]: учеб. пособие, 2001.- 25 с.
18. Кабушкин Н.И., Менеджмент туризма [Текст]: учеб. пособие, 2002 – 409с.
19. Кабушкин Н.И., Сергеева Т.М., Организация туризма [Текст]: учеб. пособие, 2003. - 632 с.
20. Калиновская Н.А., Маркетинговые исследования рынка туристских услуг [Текст]: учеб. пособие, 2001 г. - 141 с.
21. Мещеряков Н. Л., Введенский Б. А.: Малая советская энциклопедия [Текст]: учеб. пособие, 1931 г. - 195 с.
22. Мелешко О.Н., Солоп И.А. Агентство ж.д. транспорта. Организация пассажирских перевозок [Текст]: учебно-методическое пособие к курсовому и дипломному проектированию, 2005 г. - 58 с.
23. Сапрунов В.И., Туризм: Эволюция, структура, маркетинг [Текст]: учеб. пособие, 2002. - 160 с.
24. Сергеева Т.М., Дурович А.П., Кабушкин Н.И., Организация туризма [Текст]: учеб. пособие, 2003. - 632 с.

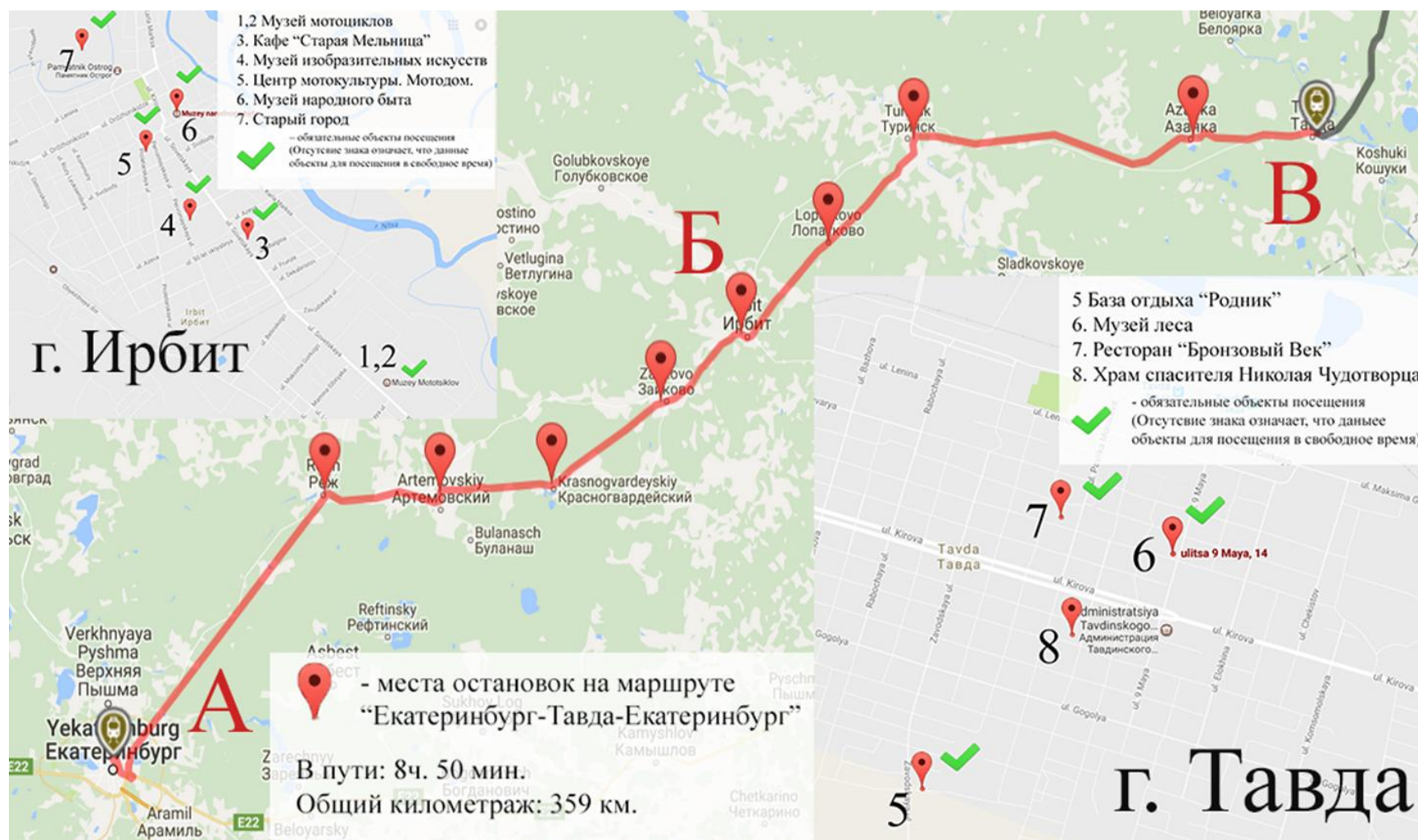
25. Сергеева Т.М., Кабушкин Н.И., Организация туризма [Текст]: учеб. пособие, 2003. - 632 с.
26. Фролова Т.А.. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма [Текст]: учеб. пособие, 44 с.
27. Черных Н.Б., Технология путешествий и организация обслуживания клиентов [Текст]: учеб. пособие, 2002. - 60 с.
28. Все о туризме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/spros.htm - Загл. с экрана
29. Департамент национальной политики и межрегиональной связи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://welcome.mos.ru/vazhnoe_dlya_turistov/obshchestvennye_i_nekommercheskie_turistskie_organizatsii - Загл. с экрана
30. Техэксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-50681-2010> - Загл. с экрана
31. РЖД-пассажирам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pass.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5348 - Загл. с экрана
32. Студенческий научный форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rae.ru/forum2012/184/450> - Загл. с экрана
33. Административно-управленческий портал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m204/2_2.htm - Загл. с экрана
34. Российские железные дороги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?STRUCTURE_ID=layer_id=5105& - Загл. с экрана
35. Экспресс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.express-3.ru/useful_info/proezd.html - Загл. с экрана
36. Железнодорожное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mza.ru/information/internal/pravila-vozvrata-proezdnyh-dokumentov.html> - Загл. с экрана

37. Отлет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.otlet.ru/pages/11> - Загл. с экрана
38. PowerBranding [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/segmentirovanie/rynok-uslug/turism/> - Загл. с экрана
39. PowerBranding [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polyanskij07.narod.ru/rekreacia/rekrklassy.html> - Загл. с экрана
40. Экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_408_chapter_28_5.3._Oshibki,_dopuskaemye_pri_zakljuchenii_dogovora_podrjada._Sovety_juristov_poslozhnym_voprosam.html - Загл. с экрана
41. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-50681-2010> - Загл. с экрана
42. КМВ-Лайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmvline.ru/lib/turizm/52.php> - Загл. с экрана
43. Железнодорожные документы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jd-doc.ru/2007/dekabr-2007/11814-rasporyazhenie-oao-rzhd-ot-17-12-2007-n-2369r> - Загл. с экрана
44. Квартальнов В.А. Туризм. Часть вторая. Мотивация туризма и путешествий [Текст]: учеб. пособие, 2002 – 320 с.
45. Туризм и путешествия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.travellifes.ru/tneeds-856-1.html> - Загл. с экрана
46. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/659107/turizm/organizatsiya_zheleznodorozhnyh_turov - Загл. с экрана
47. Сайт покупок железнодорожных билетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tutu.ru> - Загл. с экрана

Классификация туризма



Карта маршрута «Екатеринбург – Тавда-Екатеринбург»



ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Программа тура по маршруту железнодорожного тура выходного дня «Екатеринбург-Тавда-Екатеринбург»

1. Распределение и продолжительность оказания услуг (МСК время)

№ п/п	Перечень услуг	Время	Место
Первый день			
1.	Трансфер (поезд)	20:42 – 1:24	Вокзал г. Екатеринбурга - вокзал - г. Ирбит
Второй день			
2.	Питание	7:20 – 9:00	Вагон - ресторан
3.	Трансфер (автобус)	9:00 – 9:20	Вокзал города Ирбит - Музей мотоциклов и техники
4.	Экскурсия	9:20 – 12:10	Ирбитский государственный музей мотоциклов и техники
5.	Трансфер (автобус)	12:10 – 12:30	Ирбитский государственный музей мотоциклов и техники - Кафе «Старая мельница»
6.	Питание	12:30 – 14:00	Кафе «Старая мельница»
7.	Экскурсия	14:15 – 15:35	Ирбитский государственный музей изобразительных искусств
8.	Экскурсия	15:50 – 18:00	Центр мотоциккультуры (МотоДом)
9.	Трансфер (автобус)	18:00– 18:20	Центр мотоциккультуры (МотоДом) - Кафе «Старая мельница»
10.	Питание	18:20 – 19:50	Кафе «Старая мельница»
11.	Трансфер (автобус)	20:00-20:20	Кафе «Старая мельница» - Музей народного быта
12.	Экскурсия	20:20 – 21:30	Экскурсия по музею народного быта
13.	Трансфер (поезд)	01:59 – 5:32	Вокзал города Ирбит - вокзал города Тавда
Третий день			
14.	Размещение	8:00 – 14:00	база отдыха «Родник»
15.	Питание	9:00 – 10:00	Ресторан «Бронзовый век»
16.	Питание	14:00 – 15:00	Ресторан «Бронзовый век»
17.	Экскурсия	15:20 – 17:30	Краеведческий музей (Музей леса)
18.	Экскурсия	17:30-18:40	Прогулка по городу Тавда, Храм Святителя Николая Чудотворца
19.	Экскурсия	18:40-19:08	Вокзал города Тавда
20.	Трансфер (поезд)	19:08 – 03:58	Вокзал города Екатеринбург
21.	Питание	20:00 – 21:00	Вагон-ресторан

2. Перечень обязательных для посещения объектов

№ п/п	Объект	Адрес
1.	Музей мотоциклов	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Советская, д. 100 «А»
2.	Музей техники	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Советская, д. 100 «А» (2-ой этаж)
3.	Ирбитский государственный музей изобразительных искусств	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Елизарьевых, 28 В
4.	Центр мотокультуры (МотоДом)	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Пролетарская, 2
5.	Музей народного быта	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Революции 25
6.	Краеведческий музей (Музей леса)	Свердловской область, г. Тавда, ул.9-е мая, 14

3. Описание посещаемых объектов показа по маршруту

№ п/п	Объект	Адрес	Описание посещаемых объектов
1.	Ирбитский государственный музей мотоциклов	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Советская, д. 100 «А»	Музей, в котором находятся коллекция мотоциклов, от самого первого м -72 с пулеметом до современных, и благодаря которым, можно просмотреть историю развития мотоциклетного мира. А также в нем представлены и зарубежные мотоциклы от известных фирм. Всего экспонатов в музее около 100;
2.	Музей техники	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Советская, д. 100 «А» (2-ой этаж)	Музей, в котором представлены бытовые экспонаты эпохи СССР: часы, телевизоры, швейные машины и т.д.)
3.	Ирбитский государственный музей изобразительных искусств	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Елизарьевых, 28 В	Музей основан 3 января 1972 года В. А. Карповым — заслуженным работником культуры Российской Федерации, лауреатом премии О.Е. Клера, академиком демидовской академии искусств и художественных ремёсел. Представляет собой единственный в

			России специализированный музей гравюры и рисунка. Имеется подлинная картина Рубенса «Кающаяся Мария Магдалена».
4.	Центр мотокультуры (МотоДом)	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Пролетарская, 2	Обширные экспозиции уникальных машин и мотоциклов.
5.	Ирбитский музей народного быта	Свердловская область, г. Ирбит, ул. Революции 25	Музей создавался с идеей объединить в одном месте все значимые для истории города предметы знаменитой ярмарочной торговли. Здесь собрана самая большая коллекция самоваров, начиная от самого маленького «Эгоиста» на 100 грамм до самого большого на 415 литров, установленного на настоящем мотоцикле – еще одном символе города.
6.	Краеведческий музей (Музей леса)	Свердловская область, г. Тавда, ул. 9-е мая, 14	Музей был открыт для посетителей с 6 мая 1975 года. Первоначальный статус — народный краеведческий музей. В музее были представлены коллекции предметов быта, документы, фотодокументы истории Тавдинского района и личные комплексы тавдинцев, собранные в 1970-е годы.

4. Перечень досуговых мероприятий

№ п/п	Наименование	Содержание
1.	Познавательная лекция от экскурсовода	История СССР: быт, традиции, образ жизни, ценности
2.	Игры в свободное время в вагоне	Настольные игры из СССР
3.	Купание в горячих источниках	Купание в горячих источниках
4.	Экскурсии по достопримечательностям посещаемых городов	Ирбит: Старый город, памятник острог, памятник Ленину Тавда: Храм святителя Николая Чудотворца

Перечень коллективных средств размещения по маршруту

№ п/п	Название средства размещения	Адрес	Категория	Кол-во домиков/мест
1.	База отдыха «Родник»	Свердловская область, г.Тавда, ул.Заводская д.80	Без категории	8/18

Перечень объектов питания по маршруту

№ п/п	Название объекта питания	Адрес	Кол-во мест
1.	Кафе «Старая мельница»	Свердловская область, Ирбит, Советская улица, 62	30
3.	Вагон-ресторан	-	47

Описание требований к транспортному обслуживанию

Требования к транспортному обслуживанию составлены на основании Постановления Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2013г. N1177 «Об утверждении Правил организованной перевозки группы детей автобусами» [7].

Общие положения по организации перевозок.

Заказчик - организация, юридическое или физическое лицо, являющаяся потребителем транспортной услуги по перевозке детей; Исполнитель - организация, юридическое или физическое лицо, выполняющая услугу по перевозке детей по заявке Заказчика. Функции Заказчика и Исполнителя могут быть исполнены одной организацией, либо юридическим лицом, которые обладают одновременно потребностью и возможностью осуществления услуги.

В соответствии с Федеральным законом «О защите прав потребителей» Заказчик транспортной услуги имеет право получить информацию от Исполнителя о качестве и полноте подготовки транспортных средств и водителей к перевозке детей.

Нормальная продолжительность рабочего времени водителей не может превышать 40 часов в неделю. Для водителей, работающих по календарю пятидневной рабочей недели с двумя выходными днями, нормальная продолжительность ежедневной работы (смены) не может превышать 8 часов, а для работающих по календарю шестидневной рабочей недели с одним выходным днем - 7 часов. В тех случаях, когда по условиям производства (работы) не может быть соблюдена установленная нормальная ежедневная или еженедельная продолжительность рабочего времени, водителям устанавливается суммированный учет рабочего времени с продолжительностью учетного периода один месяц. На перевозках пассажиров в курортной местности в летне-осенний период и на других перевозках, связанных с обслуживанием сезонных работ, учетный период может устанавливаться продолжительностью до 6 месяцев. Продолжительность рабочего времени за учетный период не должна превышать нормального числа рабочих часов.

Суммированный учет рабочего времени вводится работодателем с учетом мнения представительного органа работников. При суммированном учете рабочего времени продолжительность ежедневной работы (смены) водителей не может превышать 10 часов. В случае, когда при осуществлении междугородной перевозки водителю необходимо дать возможность доехать до соответствующего места отдыха, продолжительность ежедневной работы (смены) может быть увеличена до 12 часов. Если пребывание водителя в автомобиле предусматривается продолжительностью более 12 часов, в рейс направляются два водителя. При этом автомобиль должен быть оборудован спальным местом для отдыха водителя.

Основные требования по организации перевозок детей.

Для организации перевозки детей Заказчик должен заключить договор с Исполнителем. При этом Исполнитель в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации обязан иметь лицензию на данный вид деятельности.

Если хозяйствующий субъект, в том числе и детское учреждение, имеет собственный(е) автобус(ы), то на него также распространяются требования всех нормативных документов, касающиеся обеспечения безопасности перевозок детей.

К перевозкам групп детей допускаются водители, имеющие непрерывный стаж работы в качестве водителя автобуса не менее трех последних лет.

Перевозка детей осуществляется при условии сопровождения группы преподавателями или специально назначенными взрослыми. В процессе перевозки сопровождающие должны находиться у каждой двери автобуса. Для сопровождения детей, перевозимых колонной автобусов, выделяются медицинские работники. Перед поездкой полномочным представителем Исполнителя, либо, как исключение, руководителем Заказчика проводится специальный инструктаж сопровождающих и водителей на основе Положения об обеспечении безопасности перевозок пассажиров автобусами и настоящих методических рекомендаций.

Каждый автобус перед выездом на линию должен пройти проверку технического состояния и соответствия требованиям Основных положений по допуску транспортных средств к эксплуатации.

При выезде на линию к месту посадки водитель должен лично проверить состояние автобуса.

При перевозке организованных групп детей руководителем Исполнителя назначаются:

- из числа допущенных к перевозке детей водителей – старший водитель;
- из числа специалистов работников Исполнителя – старший автомобильной колонны.

Старший водитель, как правило, управляет последним автобусом колонны.

Перед выполнением перевозок Заказчик, не позднее 3-х суток до назначенного срока начала перевозки представляет в управления (отделы) ГИБДД МВД, ГУВД, УВД субъектов Российской Федерации официальную заявку на обеспечение безопасности дорожного движения с указанием:

- даты и маршрута движения;
- графика движения, отвечающего требованиям режима труда и отдыха водителей, включающего в себя определение времени прохождения контрольных пунктов маршрута, места остановок и отдыха, оборудованных в соответствии с требованиями санитарного законодательства;
- схемы трассы движения с обозначением на них пунктов медицинской помощи, больниц и др.;
- подтверждения выделения медицинского работника;
- марки и государственного номера автобуса (автобусов), фамилии водителей, которые будут выполнять перевозку детей, с приложением списков детей и лиц, их сопровождающих, утвержденных территориальными управлениями образования.

Заказчик обязан обеспечить организованные группы детей, находящиеся в пути следования более 3-х часов, наборами пищевых продуктов («сухими пайками») с согласованием их ассортимента с территориальными управлениями Роспотребнадзора по субъектам Российской Федерации в установленном порядке, а также предусмотреть во время движения соблюдение питьевого режима, в соответствии с санитарным законодательством.

Режим работы водителя автобуса должен предусматривать после первых 3 часов непрерывного управления автомобилем предоставление водителю специального перерыва для отдыха от управления автомобилем в пути, продолжительностью не менее 15 минут. В дальнейшем перерывы такой продолжительности предусматриваются не более, чем через каждые 2 часа. В том случае, когда время предоставления специального перерыва совпадает со временем предоставления перерыва для отдыха и питания, специальный перерыв не предоставляется. При направлении в рейс 2-х водителей на один автобус, они меняются не реже, чем через 3 часа.

Требования по выполнению перевозок.

Уполномоченное лицо Исполнителя вносит в путевой лист автобуса отметку о прохождении водителем специального инструктажа.

Водитель, осуществляющий перевозки, должен выполнять указания Старшего водителя, в случае, если они не противоречат Положению об обеспечении безопасности перевозок пассажиров автобусами, Правилам дорожного движения и не связаны с изменением маршрута движения автобуса.

Автомобильная перевозка групп детей автобусами в период с 23.00 до 07.00 часов, а также в условиях недостаточной видимости (туман, снегопад, дождь и др.) запрещается. В период суток с 23.00 до 07.00 часов, в порядке исключения, допускается перевозка детей к железнодорожным вокзалам и аэропортам и от них.

Перевозка детей автобусом осуществляется только в светлое время суток, с включенным ближним светом фар. Перевозка детей запрещается, когда дорожные или метеорологические условия представляют угрозу безопасности перевозки.

Скорость движения автобуса выбирается водителем (а при сопровождении колонны патрульными автомобилями Госавтоинспекции старшим нарядом сопровождения) в зависимости от дорожных метеорологических и других условий, но при этом не должна превышать 60 км/час.

В пути следования остановка автобус(ов) может производиться только на специальных площадках, а при их отсутствии - за пределами дороги, чтобы исключить внезапный выход ребенка (детей) на дорогу.

При вынужденной остановке автобуса, вызванной технической неисправностью, водитель должен остановить автобус так, чтобы не создавать помех для движения других транспортных средств, включить аварийную сигнализацию и выставить позади автобуса знак аварийной остановки, на расстояние не менее 15 метров от автобуса в населенном пункте и 30 метров - вне населенного пункта. Первым из автобуса выходит сопровождающий и, располагаясь у передней части автобуса, руководит высадкой детей.

В случае получения ребенком в пути следования травмы, наступления внезапного заболевания, кровотечения, обморока и пр., водитель автобуса обязан немедленно принять меры по доставке ребенка в ближайший медицинский пункт (учреждение, больницу), для оказания ребенку квалифицированной медицинской помощи.

Водителю автобуса при перевозке детей запрещается:

- перевозить в салоне автобуса, в котором находятся дети, любой груз, багаж или инвентарь, кроме ручной клади и личных вещей детей;
- при следовании в автомобильной колонне производить обгон впереди идущего автобуса;
- выходить из салона автобуса при наличии детей в автобусе, в том числе при посадке высадке детей;
- осуществлять движение автобуса задним ходом.

В пути следования водитель обязан строго выполнять Правила дорожного движения, плавно трогаться с места, выдерживать дистанцию между впереди идущим автотранспортным средством, без необходимости резко не тормозить, принимать меры предосторожности, быть внимательным к окружающей обстановке.

По прибытии к пункту высадки детей из автобуса водитель должен осмотреть салон автобуса. При обнаружении в салоне личных вещей детей передать их сопровождающему.

При наличии каких-либо замечаний (недостатков) по организации дорожного движения, в состоянии автомобильных дорог, улиц, железнодорожных переездов, паромных переправ, их обустройства, угрожающих безопасности дорожного движения, водитель обязан сообщить диспетчеру Исполнителя.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Экономическое обоснование проекта железнодорожного тура выходного дня «Екатеринбург-Тавда-Екатеринбург»

1. Себестоимость на группу из 51 участника и 3 сопровождающих лиц (54 чел.)

№ п/п	Вид услуги	Методика расчета	Стоимость на 54 чел. в руб.
1.	Аренда автобуса	1 400 руб. в час * 6 часов	8 400
2.	Аренда вагона поезда	22,294 * 3дня	66 882
3.	Стоимость услуг экскурсовода	3 – ое суток (+ надбавка в выходные дни)	20 000
4.	Завтрак (второй день)	300 руб * 54 чел.	16 200
5.	Обед (второй день)	400 руб. * 54 чел.	21 600
6.	Ужин (второй день)	400 руб. * 54 чел.	21 600
7.	Завтрак (третий день)	400 руб. * 54 чел.	21 600
8.	Обед (третий день)	400 руб. * 54 чел.	21 600
9.	Ужин (третий день)	300 руб * 54 чел.	16 200
10.	Проживание	домик на 18 чел. (нужно 3 домика), 1ч.-1400 руб., с 8:00-14:00 – 6 ч.: 6*1400=8, 400	8 400
11.	Сухой паек и вода	200 руб. * 54 чел.	10 800
12.	Экскурсионное обслуживание в мотоциклетном музее	300 руб. на 27 чел., 300*2	600
13.	Экскурсионное обслуживание в музее техники	100 руб. * 54 чел.	5 400
14.	Вход в Ирбитский государственный музей изобразительных искусств	25 руб. * 54 чел.	1 350
15.	Вход в центр мотокультуры (Мотодом)	100 руб. * 54 чел.	5 400
16.	Экскурсионное обслуживание в музее народного быта	70 руб. * 54 чел.	3 780
17.	Экскурсионное обслуживание в краеведческом музее (музей леса)	40 руб.* 27 чел.* 2	2 160
ИТОГО:			259 642
в том числе на одного участника			5091 руб.*
* с учётом 3-х бесплатных сопровождающих лиц			

2. Перечень и стоимость дополнительных услуг

№ п/п	Наименование дополнительной услуги	Примерная стоимость, руб./чел.	Описание
1.	Дополнительные покупки	600 руб.	Карманные расходы, покупка сувениров
2.	Аэрохоккей, футбол, прокат лыж, массажное кресло, мини-сауна	100 руб.	Дополнительные услуги на Базе отдыха «Родник»
3.	Мангал, бильярд	250 руб.	Дополнительные услуги на Базе отдыха «Родник»

Контрольный текст путевой экскурсии

Вступление

Добрый день, уважаемые друзья! Наше путешествие рассчитано на три дня. Мы посетим города Ирбит и Тавда. Повторим технику безопасности.

Когда вы прибываете на железнодорожную станцию и сходите с поезда, хорошо представляйте погодные условия в том месте, куда вы приехали. Если погода мокрая и снежная, то пути могут быть покрыты льдом. Будьте осторожны при ходьбе. Основные правила безопасности:

- Не перегибайтесь над краем платформы, если поезд приближается.
- Никогда не стойте у края платформы. Поезд часто следует мимо станции на большой скорости, и в результате возникает поток воздуха, который может нарушить ваше равновесие.
- Если на железнодорожной станции проводится плановый ремонт и пассажиры вынуждены пользоваться временными мостками, чтобы войти в вагон, будьте очень внимательны. Подождите, пока поезд полностью не остановится, и только потом вступайте на мостки. Обязательно держитесь за перила.
- Если на железнодорожной станции платформа не расположена вровень с дверями поезда, будьте очень внимательны, садясь в вагон. Пользуйтесь поручнями. Обращайте внимание на зазор между платформой и дверями вагона.
- Не стойте в вестибюлях (в проходах между вагонами) во время движения поезда. Входите туда, только если вам нужно пройти из вагона в вагон. Никогда не ездите между вагонами, а в зимнее время, когда еще и скользко, постарайтесь воздержаться от переходов между вагонами.

– Во время пути в автобусе вы должны быть пристегнуты ремнем безопасности, не разрешается ходить по салону. В свою очередь, мы с водителем постараемся сделать экскурсию интересной и незабываемой.

Основная часть контрольного текста путевой экскурсии

Ирбит

Ирбит знала вся Россия. Возникновение города связано с продвижением русских людей на восток, с освоением Сибири. Русское крестьянское население появилось в Западной Сибири уже в конце XVI века, но интенсивная крестьянская колонизация Зауралья началась только с 1620-х годов. Инициатором освоения слобод в Зауралье выступала как местная воеводская администрация, так и частные лица. В первом случае имел место правительственный призыв крестьян в Сибирь из «вольных и охочих» людей. Москва стремилась насадить в Зауралье земледелие и создать опорные пункты для борьбы с кочевыми племенами, укрепить южные и восточные границы России. Вместе с потоком вольнонародной колонизации в Сибирь из Поморья было занесено весьма примечательное явление - организация сельских поселений так называемыми слободчиками. Известно, что с 1630-х по 1690-е года в Сибири действовало более 30 слободчиков, которые основали в общей сложности 26 слобод, преимущественно в Зауралье.

Вопрос о дате основания Ирбитской слободы очень спорный. Согласно Верхотурской именной книге, первопоселенцы появились в Ирбитской слободе при верхотурском воеводе Бояшеве и подъячем Шестакове между 12 февраля и 31 августа 1632 года. Лето этого года являлось лишь началом застройки как самой слободы, так и образования «тянущих» к ней деревень. Первоначально слободу называли Ирбеевской, однако, как отмечает Е. В. Вершинин, уже в 1638 году слобода зафиксирована в документах как «Ирбитская», и это название быстро за ней закрепилось. Она стала основанием современного Ирбита. Точного определения слову «Ирбея» нет, оно до сих пор полностью не

расшифровано лингвистами. Предположительно «Ирбея» – от древнетатарского «ир» – съезд. Возможно, здесь и до появления русских сходились торговые люди для обмена-торга. Ирбеевская слобода стояла при впадении Ирбеи, ныне Ирбита, в реку Ницу, в центре первых полу-тора десятков русских поселений. Как отмечает Д. Я. Резун: «Город Ирбит основан верхотурским слободчиком И. Спицыным в 1632 году как слободы у татарских Ирбеевских юрт над Андреевским озером, там, где находится «старая Казанская дорога» на Тюмень, на месте древнего менового торгового между угро-финским населением Урала и сибирскими татарами». Источников с информацией о том, как развивалась Ирбеевская слобода в первые десять лет своего существования, почти не сохранилось.

Путешествия по городу Ирбиту мы с Вами посетим музей мотоциклов. Ирбитский мотоциклетный завод. Его история началась в октябре 1941 года, когда совет по эвакуации при СНК СССР принял решение о переводе московского мотозавода и связанных с мотоциклетным производством цехов на Урал, в город Ирбит. Всего за годы войны на фронт с ирбитского завода было отправлено почти десять тысяч мотоциклов. Сегодня мотоциклы марки «Урал».

В данный момент в музее находится коллекция мотоциклов, от самого первого м -72 с пулеметом до современных, и благодаря которым, можно просмотреть историю развития мотоциклетного мира. А также в нем представлены и зарубежные мотоциклы от известных фирм. Всего экспонатов в музее около 100. Этажом выше расположен ещё один музей, который мы посетим – музей техники, в котором представлены бытовые экспонаты эпохи СССР: часы, телевизоры, швейные машины и т.д.)

Тавда.

Город назван по имени реки, на берегу которой расположен. В свою очередь название реки Тавда происходит от мансийского слова «таут» — «река».

Первое поселение появилось в середине 1870-х годов вблизи устья реки Каратунки, возле суконной фабрики купца Ушкова, более известной как Андреевской — по фамилии последних владельцев. Население фабричного имения на рубеже века доходило до двух тысяч человек. Можно предположить, что второе поселение на месте современной Тавды появилось в 1880-е годы. Поселенцы пришли из деревни Саитково. В 1895 году уездной межевой конторой был составлен план нового посёлка. Деревня Каратунка (ныне улица Каратунка) развилась в одну улицу вдоль берега Тавды. В 1910 году построена шпалорезная установка для нужд строящегося Транссиба. В 1916 году была построена железнодорожная станция Тавда.

С этим городом, а если быть точнее с деревней Герасимовка, находящейся в пригороде Тавдинского района, связана трагическая смерть не безызвестного пионера Павлика Морозова. Он вместе с младшим братом Федей был убит за то, что донес чекистам на своего отца. Тем самым вошёл в историю как символ борьбы с теми, кто не разделяет идеалы и ценности текущей власти. Деревня Герасимовка, где родился и похоронен Павлик, находится в 40 километрах от райцентра Тавда Свердловской области.

В советские времена, когда пионер-герой Павлик Морозов был образцом для подрастающего поколения, в деревне проложили асфальтовую дорогу и отстроили Дом-музей. Туристов со всей страны возили автобусами - по 10-15 экскурсий в день. Теперь Герасимовку знают только старожилы и историки. Мемориальный комплекс закрыт и находится в плачевном состоянии.

Краеведческий музей в городе Тавда. Музей был открыт для посетителей с 6 мая 1975 года. Первоначальный статус — народный краеведческий музей. В музее были представлены коллекции предметов быта, документы, фотодокументы истории Тавдинского района и личные комплексы тавдинцев, собранные в 1970-е годы. Под экспозицию музея отдано здание школы, построенное в 1926 году.

В 1985 году началась работа по созданию новой экспозиции музея. Тогда же лес стал главной темой музейной экспозиции. В настоящее время в музее представлены:

- этнографическая коллекция, рассказывающая о культуре и быте коренных жителей района — манси;
- экспозиция, посвященная строительству первых лесопромышленных предприятий начала XX века;
- экспозиция, посвященная развитию лесопромышленного хозяйства после Великой Отечественной войны;
- экспозиция, посвященная природе района, включающая в себя коллекцию мхов, лишайников, грибов.

Заключение

Наша экскурсия подошла к концу. Надеюсь, Вам понравилась экскурсия и у Вас остались наилучшие впечатления от городов Ирбит и Тавда. Ждем Вас тут снова! До свидания!

Портфель экскурсовода



Рис. 1. Стела на въезде в город Ирбит



Рис. 2. Герб города Ирбит



Рис. 3. Флаг города Ирбит



Рис. 4. Музей мотоциклов



Рис. 5 Памятник Жукову



Рис. 6 Ирбитская ярмарка



Рис. 7. Ирбитская ярмарка XIX век



Рис. 8. Фасад торговых рядов Ирбитской ярмарки



Рис. 9. Обложка книги об истории Ирбита



Рис. 10. Иван Александрович Калганов



Рис. 11. Город Ирбит. Фото №1



Рис. 12. Город Ирбит. Фото №2



Рис. 13. Город Ирбит. Фото №3



Рис. 14. Музей мотоциклов в Ирбите



Рис. 15. Герб Тавды



Рис. 16. Флаг Тавды



Рис. 17 Храм святителя Николая Чудотворца

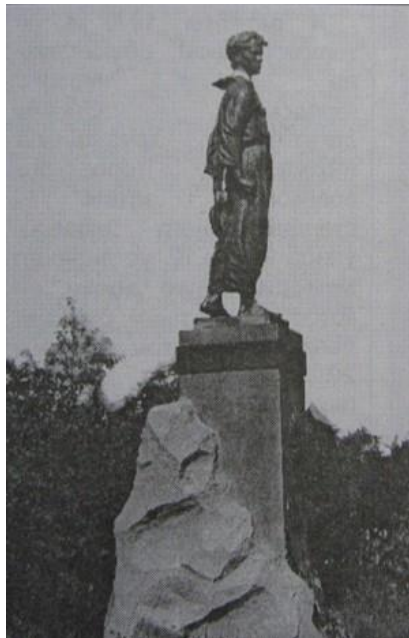


Рис. 18. Памятник Павлику Морозову (деревня Герасимовка)



Рис. 19. Музей имени Павлика Морозова



Рис. 20. Музей Павлика Морозова в Герасимовке



Рис. 21. Памятник революционеру Кирову в центре города Тавда

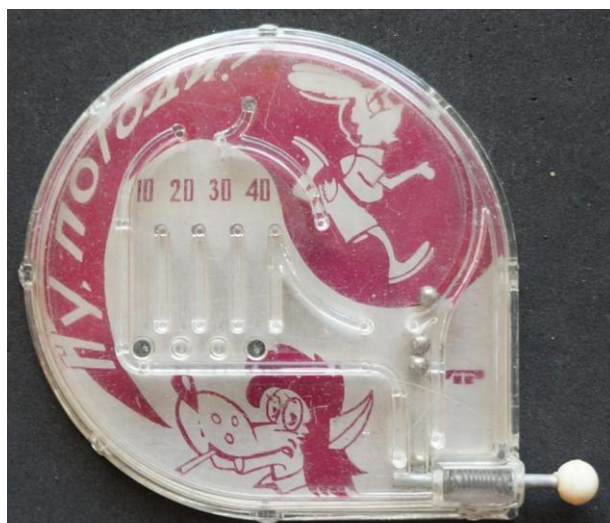


Рис. 22. Настольная игра «Пинбол»



Рис. 23. Настольная игра «Хоккей»



Рис. 24. Настольная игра «Ткацкий станок»



Рис. 25. Настольная игра «Бегемотики»
Ночь музеев 2017. Центр развития туризма.



Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3



Рис. 4



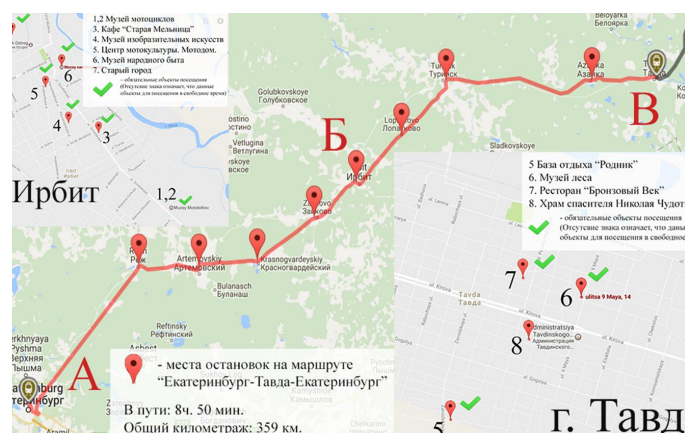
Рис. 5

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Технологическая карта экскурсионного образовательного маршрута

Краткое описание района путешествия	Екатеринбург – Ирбит – Тавда – Екатеринбург
Тема тура	Детство моих советских родителей
Продолжительность тура	3 дня – 54 часа
Протяженность туристического маршрута (км)	361 км
Содержание экскурсии	История города Ирбит Ирбитская ярмарка Ирбитский музей мотоциклов История города Тавда Краеведческий музей леса г. Тавда
Перечень услуг, входящих в базовый перечень услуг туристического маршрута	Аренда автобуса Аренда вагона поезда Путевая экскурсия Завтрак (второй день) Обед (второй день) Ужин (второй день) Завтрак (третий день) Обед (третий день) Ужин (третий день) Проживание на базе отдыха «Родник» Экскурсионное обслуживание в Ирбитском музее мотоциклов Экскурсионное обслуживание в музее техники Экскурсионное обслуживание в Краеведческом музее (Музей леса) Мини-экскурсии по городам Ирбит и Тавда, историческая справка городов.
Перечень услуг, предоставляемых за дополнительную плату	Дополнительные услуги на базе отдыха «Родник»: игровые автоматы, бильярд, сауна, мангал, прокат лыж. Туалет




Схема движения по маршруту





ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Обоснование привязки времени пути поезда к экскурсионной программе

Маршрут поезда 610Е Екатеринбург Пасс. → Устье-Аха [47]

Станция	Прибытие	Стоянка	Отправление	Километраж	В пути
 Екатеринбург Пасс.			20:42	0 км	
Реж	22:30	10м	22:40	90км	1ч 48м
Егоршино	23:14	28м	23:42	119км	2ч 32м
Талый Ключ	00:12	10м	00:22	147км	3ч 30м
Худяково	00:52	2м	00:54	178км	4ч 10м
 Ирбит	01:24	35м	01:59 (след. ночь)	203км	4ч 42м
Лопатково	02:31	2м	02:33	232км	5ч 49м
Туринск-Уральский	03:11	15м	03:26	262км	6ч 29м
Азанка	04:52	2м	04:54	329км	8ч 10м
 Тавда	05:32	30м	06:02	359км	8ч 50м
Матюшино	06:37	1м	06:38		9ч 55м
Лобазиха	07:06	3м	07:09		10ч 24м
Куминская	07:55	5м	08:00		11ч 13м
Мортка	09:05	5м	09:10		12ч 23м
Устье-Аха	09:42				13ч

Маршрут поезда 609Е Устье-Аха → Екатеринбург Пасс. [47]

Станция	Прибытие	Стоянка	Отправление	Километраж	В пути
<u>Устье-Аха</u>			14:59	0 км	
<u>Мортка</u>	15:35	5 м	15:40	27 км	36 м
<u>Куминская</u>	16:43	5 м	16:48	87 км	1 ч 44 м
<u>Лобазиха</u>	17:32	4 м	17:36	132 км	2 ч 33 м
<u>Матюшино</u>	18:02	2 м	18:04	157 км	3 ч 3 м
 <u>Тавда</u>	18:38	30 м	19:08	185 км	3 ч 39 м
<u>Азанка</u>	19:47	2 м	19:49	215 км	4 ч 48 м
<u>Сарагулка</u>	20:18	2 м	20:20	238 км	5 ч 19 м
<u>Туринск-Уральский</u>	21:11	15 м	21:26	282 км	6 ч 12 м
<u>Лопатково</u>	22:06	2 м	22:08	312 км	7 ч 7 м
<u>Ирбит</u>	22:38	30 м	23:08	341 км	7 ч 39 м
<u>Худяково</u>	23:37	5 м	23:42	366 км	8 ч 38 м
<u>Егоршино</u>	00:46	28 м	01:14	425 км	9 ч 47 м
<u>Реж</u>	01:50	15 м	02:05	454 км	10 ч 51 м
 <u>Екатеринбург Пасс.</u>	03:58			544 км	12 ч 59 м

SWOT-анализ железнодорожного тура выходного дня

«Екатеринбург-Тавда» для школьников

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Доступность объектов - Интерес людей к музеям посещаемых городов - Хорошая сохранность объектов показа - Возможность использовать исторический материал экскурсий тура в образовательном процессе школьников - Разнообразность посещаемых объектов тура 	<ul style="list-style-type: none"> - Невозможность использования в рамках учебных и факультативных занятий - Сезонность влияет на качество проведения тура
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Возможность совершенствовать тур - Создание нового, методически разработанного турпродукта 	<ul style="list-style-type: none"> - Несовершенство турпродукта - Экономическая ситуация (влияние общего состояния экономики, под воздействием которой формируется покупательский спрос) - Появление конкурентных туристских предложений